



# CIUDADES DEL SIGLO XXI: ¿COMPETITIVIDAD O COOPERACIÓN?

Carlos Arce Macías  
Enrique Cabrero Mendoza  
Alicia Ziccardi Contigiani  
*Coordinadores*

Miguel Ángel

**Porrúa**

Las ciencias sociales  
SEGUNDA DÉCADA



**CONOCER  
PARA DECIDIR**  
EN APOYO A LA  
INVESTIGACIÓN  
ACADÉMICA



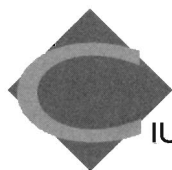
**CIDE**

H. CÁMARA DE DIPUTADOS  
LIX LEGISLATURA

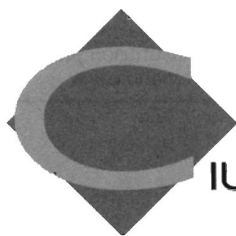


**CONOCER PARA DECIDIR** se denomina la serie que la H. Cámara de Diputados, LIX Legislatura, acordó iniciar, en atención al histórico y constante interés del H. Congreso de la Unión por coeditar obras trascendentes que impulsen y contribuyan al conocimiento de la problemática social, para la adopción de las mejores decisiones sobre políticas públicas e institucionales para México en su contexto internacional, a efecto de atender oportunamente las diversas materias sobre las que versa el quehacer legislativo.

La H. Cámara de Diputados, LIX Legislatura, establece el acuerdo de coeditar con diferentes instituciones académicas, organismos federales y estatales, así como con autores y asociaciones independientes, investigaciones académicas y expresiones culturales de interés nacional, que coadyuven a las tareas propias del legislador mexicano.



**CIUDADES DEL  
SIGLO XXI:  
¿COMPETITIVIDAD O  
COOPERACIÓN?**



IUDADES DEL  
SIGLO XXI:  
¿COMPETITIVIDAD O  
COOPERACIÓN?

---

Carlos Arce Macías  
Enrique Cabrero Mendoza  
Alicia Ziccardi Contigiani  
*Coordinadores*



CONOCER  
PARA DECIDIR  
EN APOYO A LA  
INVESTIGACIÓN  
ACADÉMICA



---

MÉXICO • 2005

Esta investigación, arbitrada por pares académicos,  
se privilegia con el aval de la institución propietaria  
de los derechos correspondientes.

La H. CÁMARA DE DIPUTADOS, LIX LEGISLATURA,  
participa en la coedición de esta obra al incorporarla  
a su serie CONOCER PARA DECIDIR

Primera edición, marzo del año 2005

© 2005

CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DOCENCIA ECONÓMICAS

© 2005

Por características tipográficas y de diseño editorial

MIGUEL ÁNGEL PORRÚA, librero-editor

Derechos reservados conforme a la ley

ISBN 970-701-584-5

Queda prohibida la reproducción parcial o total, directa o indirecta del contenido de la presente obra, sin contar previamente con la autorización expresa y por escrito de los editores, en términos de la Ley Federal del Derecho de Autor y en su caso, de los tratados internacionales aplicables.

IMPRESO EN MÉXICO



PRINTED IN MEXICO

[www.maporrúa.com.mx](http://www.maporrúa.com.mx)

Amargura 4, San Ángel, Álvaro Obregón, 01000 México, D.F.

CARLOS ARCE\*  
ENRIQUE CABRERO\*\*  
ALICIA ZICCARDI\*\*\*

## *Sobre la competitividad y la cooperación en las ciudades del siglo XXI*

### UNA INTRODUCCIÓN

Al INICIOS del siglo XXI, en las ciudades se perciben profundas transformaciones como consecuencia de los efectos generados por los procesos de globalización de la economía y la adopción de políticas neoliberales. Una nueva perspectiva de análisis sobre su reposicionamiento internacional y en los sistemas urbanos nacionales, surgió al introducir la polémica noción de competitividad al análisis de las relaciones economía-territorio, planteándose un conjunto de interrogantes sobre la posibilidad de existencia de las “ciudades competitivas”. También de manera poco precisa, esta noción se ha incorporado en el lenguaje gubernamental y se construyen índices de competitividad urbana a partir de los cuales se ordenan y jerarquizan las principales ciudades del mundo. Entre los académicos existen posiciones contradictorias respecto a la pertinencia de adoptar esta conceptualización, y se ha abierto un interesante debate que busca relacionar las capacidades de las empresas y de las ciudades para competir en un mundo globalizado, tomando como marco de referencia los profundos cambios económicos y los reacomodos territoriales que se advierten en grandes ciudades europeas, norteamericanas y latinoamericanas en la última década. Lo que está en juego es comprender no sólo las observables transformaciones morfológicas de las ciudades,

\*Titular de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria.

\*\* Director General del Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. (CIDE), México.

\*\*\* Investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM. Coordinadora de la maestría en Estudios Regionales IIS-UNAM-Instituto Mora.

sino los profundos cambios que se han dado en la naturaleza de las relaciones entre economía y territorio.

En este libro se publica un conjunto de trabajos de destacados académicos que, desde diferentes perspectivas de análisis, han realizado valiosas investigaciones sobre el nuevo papel que cumplen las ciudades como espacio de la producción de bienes y servicios en un mundo globalizado. Los dos primeros trabajos retoman la noción de ciudades y redes globales. El trabajo de Saskia Sassen, desde la geografía de la globalización, sitúa las ciudades en circuitos globales especializados para las actividades económicas. Sostiene que la gestión y el servicio de la mayor parte del sistema económico global, se realizan dentro de una red de ciudades globales o de ciudades poseedoras de funciones globales; y que los procesos globales, al menos en parte, están incrustados en los territorios nacionales mediante su concentración en las ciudades. La simultánea dinámica de dispersión y concentración geográfica es uno de los elementos clave de la arquitectura organizativa del actual sistema económico global. De esta forma, se advierten lugares estratégicos con hiperconcentración de recursos, así como las redes transfronterizas que vinculan estos lugares con otros, lo que permite comprender hasta qué punto existe una geografía específica de la globalización. También considera los efectos de las nuevas tecnologías de comunicación sobre el papel de las ciudades como entidades económicas de centralización y de centralidad, y se detiene en la forma como la creciente globalización de la actividad económica ha aumentado la escala y la complejidad de las transacciones, y por tanto, ha alimentado el crecimiento de las funciones de alto nivel de las sedes centrales de las multinacionales y de los servicios corporativos avanzados. Sassen concluye que la globalización económica y las telecomunicaciones han contribuido a producir una especialidad para lo urbano, que gira en torno a las redes transfronterizas y las ubicaciones territoriales con concentraciones masivas de recursos, que si bien ya existían antes, exigen ahora la elaboración de regímenes reguladores y que los estados nacionales produzcan los instrumentos legales necesarios para albergar al sistema económico global.

Jordi Borja, por su parte, introduce la noción de “regiones urbanas” a partir de observar un resurgimiento de las ciudades en la globalización, fenómeno caracterizado porque en el mundo hay actualmente más de 300 regiones urbanas con más de 1 millón de habitantes, las cuales funcionan de forma progresiva como nodos espaciales de la economía global y como agentes diferenciados. Esto rompe la jerarquía urbana clásica y establece una jerarquía de escalas territoriales de relaciones económicas y de gobernabilidad interrelacionadas, lo cual lleva a la creación de grandes espacios regionales reguladores y coordinadores (NAFTA, Mercosur, Unión Europea) que tienen a su cargo la regulación supranacional y los procesos de descentralización. Borja puntualiza cuáles son los desafíos urbanos del siglo XXI, y afirma que las regiones y las ciudades tienen una nueva oportunidad para una reinserción competitiva o para quedarse en una relativa marginación, y que en su interior se genere una dinámica económica y social integradora o de exclusión. Además, vuelve a afirmar que la ciudad global no existe físicamente, y que lo específico de la ciudad en la sociedad de la información es la construcción de un territorio urbano basado en redes –físicas y virtuales– caracterizado por la discontinuidad, la diversidad de centralidades y la movilidad. Ello lo lleva a discutir qué entendemos hoy por territorio, cuáles son las nuevas oportunidades que existen para los territorios locales, y cómo se construyen en los mismos, nuevas identidades, modificándose la concepción de ciudadanía, nacionalidad y gobierno.

El segundo grupo de trabajos que componen este libro, introduce el debate actual sobre la competitividad y la cooperación de las ciudades desde una perspectiva conceptual, y analizando la situación prevaleciente en diferentes ciudades latinoamericanas. Cabrero, Orihuela y Ziccardi revisan la noción de “ciudades competitivas” reconociendo que se trata de una noción bastante polémica e imprecisa. A partir de los desarrollos conceptuales de Porter, Lever y Turok, Begg, Sobrino, así como de Moori-Koenig y Yoguel, la competitividad es percibida como un proceso de generación y difusión de competencias, el cual depende no sólo de factores macroeconómicos, sino también de las capacidades ofrecidas por el territo-



rio para facilitar las actividades económicas. Es decir, se trata de generar en el espacio un entorno físico, tecnológico, social, ambiental e institucional, propicio para atraer y desarrollar actividades económicas generadoras de riqueza y empleo. La competitividad entonces, se convierte en un factor determinante para el desarrollo económico, urbano y regional, lo cual puede llevar inclusive a que las ciudades, a través de las acciones y políticas que implementen sus autoridades locales, pueden competir directamente entre sí, con bastante autonomía respecto de los gobiernos nacionales a los que pertenecen. Por lo general se trata de una acción público-privada, ya que las ciudades o las regiones son un sujeto colectivo conformado por autoridades locales, empresarios y organizaciones económicas y sociales, que pueden ser promotoras de su propio desarrollo buscando la sustentabilidad económica y ambiental. Además las ciudades son espacios que pueden ofrecer ventajas competitivas, en la medida en que poseen diferentes factores de atracción. Por otra parte, los autores exponen diferentes estrategias de competitividad que han impulsado las ciudades, tales como: la planeación estratégica; la mejora regulatoria; la incorporación de TIC; la creación de instituciones, asociaciones de municipios y redes empresariales impulsoras de la cooperación de las ciudades o regiones urbanas para competir en amplios mercados de una economía globalizada; la vinculación entre las empresas que actúan en el medio local con las universidades y centros de enseñanza, a fin de que las tareas de investigación contribuyan a crear y difundir innovaciones y conocimiento; entre otras más. Los autores revisan los objetivos, los indicadores, las variables y las técnicas de algunos métodos que se han elaborado para medir la competitividad urbana y construir un *ranking* de ciudades y presentan una propuesta metodológica para el cálculo de la competitividad en ciudades mexicanas, adoptando el método de análisis factorial para cuatro componentes: el económico, el socio demográfico, el urbano-espacial, y el institucional. El mismo es aplicado a un conjunto de 17 ciudades a escala metropolitana y se elaboran perfiles de ciudades mexicanas en las que se desempeñan funciones económicas similares. Finalmente, los autores advierten la necesidad de incorpo-

rar al análisis de la competitividad urbana, varios factores de orden cualitativo tales como la propensión de una ciudad a desarrollar políticas de impulso a la competitividad o las formas de asociación entre actores públicos y privados.

El capítulo de Yoguel, Novick, Milesi, Roitter y Borello introduce el tema del papel que cumplen las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en la industria manufacturera de la Zona Metropolitana de la Ciudad de Buenos Aires. Los resultados de la investigación presentados por este equipo de la Universidad Nacional de General Sarmiento de Argentina, se organizan en torno a dos ejes: el alcance real del uso y difusión de TIC, y su vinculación con el desempeño general de la firma (capacidad de innovación, organización del trabajo y competitividad). En este sentido, se efectúa una caracterización del uso y difusión de las TIC en la industria de la región estudiada sobre la base de dos objetivos: i) presentar un mapa empírico del uso y difusión de estas tecnologías en la industria manufacturera y ii) vincular esa difusión con el avance de las capacidades endógenas de las firmas. El argumento central del trabajo es que la incorporación y la utilización de estas tecnologías pueden analizarse en el marco de las capacidades endógenas alcanzadas previamente por las firmas. Basado en evidencia empírica recogida de una encuesta realizada a 246 empresas industriales, el trabajo permite hacer algunas inferencias respecto de la forma en que las empresas de la región metropolitana de Buenos Aires utilizan las TIC, no sólo para mejorar lo que ya hacían, sino para generar nuevo conocimiento.

Un caso particular es la ciudad de Santiago de Chile. Felipe Errázuriz afirma que esta ciudad ha realizado un enorme esfuerzo por superar su condición de aislamiento geográfico al estar ubicada en el extremo suroeste de América del Sur. Con una población de 6 millones de habitantes, la ciudad de Santiago ha logrado insertarse en el contexto mundial a partir de protagonizar un temprano y exitoso proceso de apertura de su economía. En este sentido, lo que la hace competitiva es justamente su capacidad y apertura para establecer comunicación y cooperación con el resto de los nodos de la red, y su capacidad de superar el aislamiento físico en centra-

idad estratégica. Según este autor, Santiago ha estado consistentemente dentro de las cinco ciudades más competitivas de América Latina, pero para mantener estos avances y acrecentar su nivel de desarrollo, debe enfrentar nuevos desafíos tales como: la disminución de las diferencias sociales generadas, el mejoramiento de las condiciones medioambientales, y su consolidación como centro de negocios para el Cono Sur. Santiago ha logrado establecerse como una centralidad en la red global de nodos urbanos, pero al mismo tiempo, los lazos de cooperación que ha entablado con otras ciudades de la región representan una oportunidad estratégica para mejorar su competitividad como ciudad mundial. Es decir, en este caso competitividad y cooperación son aspectos complementarios de un mismo proyecto.

Finalmente, en este segundo grupo de artículos sobre ciudades latinoamericanas, Luiz César de Queiroz y Orlando Alves Dos Santos introducen una perspectiva de análisis diferente a partir de su análisis sobre las ciudades brasileñas del siglo XXI, en que abordan temas tales como la división social, la ciudadanía y la segregación urbana que las caracteriza actualmente. Los autores proponen una reflexión sobre los impactos institucionales del posible cambio del modelo socio espacial de la “ciudad cordial”, caracterizada por mecanismos disimuladores de las distancias sociales y por la vigencia de mitos integradores, sustituidos por la “ciudad partida”, en la cual la segregación, la agregación selectiva y la desagregación de la vida política son vistas como los principios de sociabilidad que tienden a vigorizarse en las ciudades brasileñas. Retomando los planteamientos conceptuales de Guillermo O’Donnell, los autores consideran que la segregación socio espacial de sus ciudades interfiere directamente en las posibilidades de habilitación de la *agency* y en el ejercicio efectivo de la ciudadanía. La estructura urbana, en función de la localización residencial, expresa las desigualdades existentes en la ciudad, respecto a la distribución de los recursos materiales de los equipamientos, servicios, ingreso y bienestar social del espacio urbano. Pero aun admitiendo que los impactos del proceso de globalización son diferenciados no sólo entre países sino en su interior, se puede admitir que las ciudades están hoy sometidas a tendencias

desestructuradoras que alcanzan con mayor fuerza a los barrios que ya experimentaban una situación de vulnerabilidad. Desde lo social parecer ser útil la noción de *overclass* para describir la creciente polarización entre segmentos sociales que integran los actuales circuitos dinámicos de la economía, en especial los de las altas finanzas y los *perdedores* de las transformaciones económicas. Por ello, estos autores consideran que son conceptos útiles para describir la evolución de las históricas distancias sociales entre las capas superiores y el conjunto de la población de la sociedad brasileña. Son múltiples los efectos que esta situación genera, entre los cuales se advierten la destrucción del tejido asociativo, la des-solidarización entre clases superiores e inferiores, y los elevados índices de violencia e inseguridad que presentan actualmente las ciudades. Ante esta compleja realidad, una de sus propuestas es diseñar una nueva política urbana que contribuya a hacer sustantiva la dinámica democrática, interviniendo fuertemente en los “padrones de sociabilidad” a través de inversiones para la creación de espacios públicos.

El tercer grupo de trabajos, analiza las principales transformaciones que se han dado en las grandes ciudades mexicanas, y explora cómo actúan los componentes de la economía local que generan la competitividad urbana, así como también algunos de los mecanismos de cooperación entre actores públicos y privados. Un caso muy interesante es la Zona Metropolitana de Guadalajara, analizada por Sergio González Rodríguez, puesto que en este territorio se implementaron políticas económicas y urbanas del ámbito estatal y municipal, que buscaron atraer la inversión extranjera como una forma de generar riqueza y sobre todo empleo. En este camino, se fomentó el establecimiento de instituciones educativas y de capacitación laboral, y se crearon infraestructuras urbanas y para la producción, tales como los parques industriales. El resultado es que en la ciudad se instaló un considerable número de empresas electrónicas de las más importantes del mundo, así como también prestigiosas cadenas comerciales y de servicios. Ello ha llevado a que esta zona metropolitana, según este autor, se ubique en el séptimo lugar entre las 10 mejores ciudades latinoamericanas para hacer negocios, y que ocupe el lugar 69 a nivel mundial. Sin embargo, el esfuerzo

por crear ventajas competitivas no se vio acompañado por políticas públicas que contribuyeran a contrarrestar los desequilibrios sociales y el crecimiento caótico de su estructura urbana.

La Zona Metropolitana de Monterrey, analizada por Ismael Aguilar, es la tercera más grande del país. Su vecindad con los Estados Unidos, así como su posicionamiento en el noreste de México, le dan a este territorio, relevancia a nivel nacional y binacional. Por ser sede de varios grupos corporativos y de las más grandes empresas de México, esta ciudad es considerada la capital industrial del país, y durante los últimos 10 años ha ocupado el segundo lugar, después del D.F., en atracción de inversión extranjera directa. Pero además en Monterrey se localiza un número muy importante de universidades y centros de investigación con prestigio académico nacional e internacional. El autor analiza la nueva economía regional transfronteriza, integración que conforman Monterrey y Texas, a través de diferentes indicadores tales como la compra de bienes, el acceso a servicios médicos, el turismo, los viajes de negocios y relaciones académicas, así como las características de la expansión poblacional. Un análisis del PIB local realizado por el autor, indica que el grueso de la actividad económica del estado se concentra en el Área Metropolitana de Monterrey, la cual contribuye con el 96 por ciento al total estatal, destacando el municipio central, el cual aporta cerca de la mitad del producto. Sin embargo, como ocurre en las otras grandes ciudades del país, la economía descansa fundamentalmente en el sector terciario, el cual se estima que representa dos tercios del PIB estatal. Esto es consecuencia de la explosión en la actividad comercial y de servicios que se reporta en los últimos años, la cual va desde el establecimiento de grandes centros comerciales y restaurantes, así como de distribuidoras de autos europeos, pasando por servicios financieros, de salud y educativos. Sin embargo, este rostro moderno de la ciudad contrasta con ciertas disfuncionalidades urbanas, tales como un déficit de vialidades y de transporte público, así como un crecimiento urbano desordenado, expresión de lo cual es la proliferación de fraccionamientos habitacionales precarios y periféricos para las clases populares. Por ello, el autor concluye que es necesario que el gobierno

municipal y estatal, otorguen particular importancia a los mecanismos de planeación urbana y gestión metropolitana.

En el caso de la Zona Metropolitana de Puebla, conformada por el municipio central y 21 municipios periféricos, Sergio Flores González expone las nuevas relaciones entre urbanización y crecimiento económico en el marco del contexto internacional y del sistema urbano nacional de México. Su análisis de los indicadores del desarrollo empresarial en las cuatro últimas décadas, confirma una fuerte asociación entre los sectores más dinámicos de la actividad económica y la consolidación metropolitana, tanto central como periférica. Lo fundamental es que se ha dado un aumento continuo de las unidades económicas localizadas en la zona, y que este proceso ha sido altamente concentrado, impactando positivamente en la generación de fuentes de trabajo y en la redistribución del ingreso en este espacio local. El autor concluye que, en virtud de las enormes potencialidades y ventajas que ofrecen estos centros urbanos, es deseable que todos los sectores –público, privado y social– apoyen la integración interna para construir ciudades funcionales y modernas que ofrezcan condiciones para el desarrollo empresarial y para alentar el desarrollo humano. De igual forma considera importante que el sector público asuma realmente la responsabilidad que le corresponde en materia de planeación territorial y ambiental.

Otros dos artículos abordan elementos de la compleja economía de la principal Zona Metropolitana del país: la zona metropolitana de la Ciudad de México. Gustavo Garza presenta algunos resultados de su investigación sobre la macroeconomía del sector servicios a través de los últimos 40 años. Se trata de un trabajo pionero, puesto que si bien es conocido el sostenido proceso de desindustrialización que experimenta la capital del país, poco se ha avanzado en la caracterización de la dinámica del sector servicios. El autor elaboró una compleja metodología para realizar un análisis comparativo; utiliza y ofrece los resultados del análisis de la información contenida en seis censos comerciales y de servicios, así como la información de los municipios y delegaciones que conforman esta zona metropolitana. De esta manera, analiza el comercio y los servicios en negocios establecidos, según tres de sus principales

características censales: el PIB, el número de establecimientos y el personal ocupado. La ciudad de México terminó el siglo XX con una alta y creciente concentración en los servicios al productor, y según el PIB, absorben casi dos terceras partes del sector. La estructura considerando personal ocupado, aunque sigue la misma tendencia que la del PIB, presenta magnitudes menores, y las actividades al consumidor son claramente mayoritarias. La diferencia es radical en términos de establecimientos, puesto que los dedicados al productor sólo constituyen una décima parte del total. Se deriva entonces la existencia de grandes diferencias de tamaño y productividad de los negocios terciarios de la ciudad de México. Como conclusión general, el autor afirma que la dinámica diferencial de las actividades terciarias experimentadas por la ciudad de México en los periodos analizados, se explica por: el impacto de los ciclos macroeconómicos nacionales en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México; por las características locacionales de ella, incluyendo el tipo de gestión de sus autoridades y la carencia de planes metropolitanos reales; y *por* la recomposición territorial de las actividades económicas en el largo plazo, a medida que se expande la economía y crece la población. No obstante, este autor considera que es muy probable que durante las primeras dos o tres décadas del siglo XXI, la ciudad de México continúe como la única metrópoli mexicana de alcance nacional, con alrededor de la mitad de la oferta de servicios profesionales demandados por el aparato productivo del país. En analogía con las grandes concentraciones terciarias de los países desarrollados, en este lapso se accionará el proceso de descentralización concentrada que impulsará la irreversible consolidación de la emergente megalópolis de la ciudad de México.

También a partir de considerar la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, se presenta en este libro un análisis de la eficiencia del transporte público en relación con los mercados de trabajo, mismo que es considerado como un componente fundamental en una estrategia económica que apunte al logro de una mayor competitividad urbana y al logro de un desarrollo económico sustentable. Esta es la relación que estudian Sergio Flores y Enrique Soto Alva,

partiendo de la idea de que un aspecto clave de la actual sociedad de redes es la movilidad de los habitantes, lo cual se da principalmente a través de los sistemas de transporte público. Comparando la situación que en materia de transporte público y tamaño de mercado del trabajo prevalece en la ciudad de México con la de otras grandes metrópolis mundiales como París y Londres, afirman que en la capital del país se advierten tres cuestiones: i) un disminuido desarrollo de los sistemas de transportes con respecto al ordenamiento urbano de la ciudad; ii) la existencia de altos niveles de segregación socio-espacial que limitan el acceso de una importante proporción de la población hacia los mercados de trabajo formales; y iii) la falta de capacidades locales para fortalecer los mercados de trabajo en las zonas intermedias y periféricas de la ciudad. Esto los lleva a concluir que la falta de un sistema eficiente de transporte público de pasajeros empuja a los usuarios a utilizar el automóvil particular, con lo cual, aumentan los problemas de congestión y contaminación ambiental. Es decir, el aumento de las velocidades en las ciudades, no necesariamente está condicionado al aumento de infraestructura, sino al mejoramiento de los sistemas de transporte público que permiten movilizar a más personas.

El tercer grupo de trabajos analiza la dinámica económica de varias de las principales ciudades medias del país, mismas que en las últimas décadas, han incrementado sustancialmente sus actividades económicas generando empleo para la mano de obra que en ellas habita. No obstante, es necesario diferenciar las actividades de la industria maquiladora de las ciudades fronterizas, de las actividades industriales de ciudades como Aguascalientes o Querétaro, y de las ciudades turísticas del país. Cada grupo presenta un perfil de competitividad diferente. Sin duda el bajo costo de la mano de obra y la posición geográfica, han sido las principales determinantes para el establecimiento de la industria maquiladora en las ciudades de la frontera norte de México. En relación con este tema, Cirila Quintero ofrece un análisis detallado de la situación de la industria maquiladora en las ciudades de Tijuana y Matamoros, a partir de la recesión que experimentó dicho sector en el año 2000; y propone una revaloración del proyecto maquilador a partir de



dos ejes de análisis: el económico y el laboral-social, tanto a nivel nacional como internacional. La autora introduce también una perspectiva regional, y analiza dos formas diferentes en que se dio el desarrollo maquilador en la frontera norte de México: una maquiladora que ha sido competitiva a nivel internacional, funcionando al estilo de una industria tradicional en la parte laboral –el caso de Matamoros–; y otra que experimentó un avance y complejidad industrial, ejemplificado en el caso de Tijuana, donde el éxito ha sido medido sólo por los condicionantes internacionales, marginando totalmente los factores locales y la cuestión laboral. En ambos casos la posición geográfica resultó central, y la autora sostiene que en relación con las condiciones laborales y las condiciones de vida de los trabajadores y sus familias, las empresas han mostrado poco interés en cuanto a su mejoramiento. Así, la dotación de vivienda y servicios básicos para los trabajadores ha provenido de los gobiernos locales –particularmente el de Tijuana–, y de otros actores sociales como los sindicatos –para el caso de Matamoros. Por otra parte, la inestabilidad de las maquiladoras, propiciada por la búsqueda constante de ventajas comparativas especialmente en sectores como el electrónico y textil, ha desembocado en una inestabilidad laboral de los trabajadores y en la desaparición de las prestaciones sociales. En Matamoros, el sindicato ha logrado regular esa movilidad y ha exigido prestaciones para todos los trabajadores, eventuales o permanentes. La autora concluye que la maquiladora, como industria, presenta una serie de limitaciones que dificultan el que dicho sector pueda contribuir al desarrollo regional y nacional, como es el hecho de su escasa vinculación con la economía mexicana. Además, el crecimiento numérico de plantas y empleos han tenido fuertes costos sociales, tanto para las ciudades como para los trabajadores.

A este análisis, agrega otras precisiones Héctor Padilla, quien se pregunta si Ciudad Juárez está preparada para impulsar un proyecto industrializador que vaya más allá del proyecto de industrializar la frontera vía maquiladoras. La respuesta que propone este artículo, es que la ciudad ha apostado a su localización geográfica y los reducidos costos de la fuerza de trabajo. A estos factores se le han sumado en los últimos años, la infraestructura industrial y mano

de obra calificada. No obstante, en el actual contexto, estos factores no son suficientes para garantizar la competitividad de la ciudad, entendida esta última como la capacidad de atraer inversiones foráneas; por ello se requiere modificar el paradigma de la competitividad, fortalecer la capacidad adquisitiva de la mano de obra y la calidad de vida de los trabajadores, así como evaluar de un modo más realista la calidad y disponibilidad de la infraestructura industrial y urbana, procurando elevar la comunicación con El Paso para compartir de un modo más eficiente la infraestructura instalada. También se debe promover la diversificación, eliminando trabas burocráticas y agilizando los procedimientos de apertura de las empresas. A raíz de una serie de conflictos por intereses empresariales, la élite local está impulsando una nueva estrategia de competitividad a través de la creación de una asociación civil conformada por grandes empresarios locales, y la elaboración de un plan estratégico que busca lograr consensos y replantear las relaciones con el poder público para enfrentar las dificultades urbanas, sociales y ambientales que enfrenta la ciudad y que afectan el mundo de los negocios. En el plano social y de corto plazo, la respuesta supone construir un pacto urbano en el que todos los habitantes de la ciudad tengan asegurado un beneficio específico.

Un proceso de industrialización diferente es el que se ha desarrollado en diferentes ciudades medias del país. En relación con la ciudad de Querétaro, Carmen Imelda González afirma que su ubicación geográfica constituye la principal ventaja competitiva desde los inicios del proceso intensivo de industrialización experimentado en el país, y también en sus diferentes etapas. Pero en el segundo tercio del siglo xx, este proceso se caracteriza por el arribo de industrias maquiladoras con alta tecnología y con un perfil de producción globalizada, industrias que generalmente son ajenas al territorio, población, economía, cultura y medio ambiente. En este sentido, según la autora, el territorio se ha transformado en un bien de uso eficiente en la medida que sirve para integrarse en forma expedita a mercados internacionales a través de la red de comunicaciones. Pero al mismo tiempo sus principales actores económicos y políticos locales, han sido capaces de articular el desarrollo endó-

geno a los requerimientos exógenos, ordenar el crecimiento y adecuar el territorio en función del mismo proceso. En cuanto a la ciudad de Aguascalientes, según Fernando Camacho, en las dos últimas décadas dicha ciudad se ha integrado a la red que participa en el proceso de expansión del comercio y de la inversión a escala global. Esto reafirmó su papel protagónico y su influencia en los 11 municipios que conforman el estado de Aguascalientes. La ciudad incrementó su potencial económico y su competitividad, generó cada vez más empleos, crecieron y se diversificaron los servicios personales y productivos, aumentó la dotación de infraestructura y extendió sus comunicaciones, incorporándose también a redes de ciudades que participan económica y socialmente a escala global. Pero si bien la ciudad de Aguascalientes incrementó sus oportunidades, también es cierto que existen importantes rezagos sociales que se expresan en problemas de carencias en materia de servicios y un acelerado crecimiento de la superficie de la ciudad que implica intensos cambios del uso del suelo. El autor concluye que la ciudad de Aguascalientes es un centro manufacturero intensivo en capital y en mano de obra, donde su principal función es el ensamble y la producción de algunos insumos para la elaboración de productos automotrices, electrónicos y ropa, es decir, que una gran parte de las actividades que generan valor agregado y determinan competitividad, como el desarrollo tecnológico, diseño y comercialización, se realizan en otras partes de la red. Por ello, la cooperación entre estas redes globales implica la configuración de una nueva división internacional del trabajo.

Finalmente, incluimos en este libro un artículo en el que se considera el papel de las ciudades turísticas mexicanas y su competitividad en el contexto de una economía globalizada. Daniel Hiernaux, autor de este trabajo, analiza cuales son los factores que otorgan competitividad a este tipo de ciudades. Partiendo de la propuesta de Porter y aplicándola al turismo, retoma el famoso “diamante” que relaciona los cuatro grandes determinantes de la ventajas competitivas: *a)* condiciones de los factores (recursos humanos, físicos, conocimiento e infraestructura); *b)* condiciones de la demanda; *c)* actividades relacionadas y de soporte, y *d)* estrategia

de empresas, estructura y competencia. El autor propone una metodología para medir la competitividad de las ciudades turísticas mexicanas, y concluye que en el sector turismo tiende a prevalecer el pragmatismo, lo cual se advierte en el hecho de que las estrategias empresariales van dirigidas a aumentar su volumen de negocios, más que a mejorar la competitividad.

Es importante señalar que estos trabajos fueron presentados y discutidos en el seminario organizado por el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), el Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM (IIS-UNAM) y la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (Cofemer), en el mes de agosto del año 2003. El propósito del mismo fue iniciar un debate sistemático y profundo sobre las nuevas relaciones que existen entre economía y ciudad, convocando para ello a destacados estudiosos nacionales y extranjeros. La publicación de los trabajos en este libro pretende contribuir a una reflexión más amplia entre diferentes actores económicos, sociales y políticos, sobre el nuevo papel económico de las ciudades y su competitividad a escala nacional y global, temas que aún no ocupan un lugar central en la agenda de los asuntos públicos de nuestro país. En este sentido, las aportaciones contenidas en estos trabajos son relevantes para conocer de qué manera las ciudades del siglo XXI han transformado su territorio para desarrollar nuevas formas de organización de la producción y del consumo, con la finalidad de generar riqueza y empleo; cuáles son las ventajas competitivas que ofrecen diferencialmente las ciudades centrales, fronterizas y turísticas; y cómo se han creado estrategias de competitividad y cooperación desde el mundo, a través de la creación de asociaciones y redes nacionales globales. De igual forma, resultan interesantes los señalamientos que la mayoría de los autores realizan sobre los costos sociales y ambientales que implican estos nuevos procesos económicos para las sociedades locales, así como la ausencia y/o las limitaciones de los procesos de planeación y políticas urbanas que garanticen al conjunto de la ciudadanía adecuados niveles de calidad de vida.

Primera parte

*Ciudades globales*

SASKIA SASSEN\*

## *Situando ciudades en circuitos globales\*\**

DURANTE mucho tiempo han existido procesos económicos fronterizos (flujos de capital, de mano de obra, de bienes, de materias primas y de viajeros) y a través de los siglos se han suscitado enormes fluctuaciones en el grado de apertura o de cierre de los sistemas organizativos, dentro de las cuales han ocurrido estas fluctuaciones. En los últimos 100 años, el sistema interestatal proporcionó la forma organizativa dominante para los flujos fronterizos, con los estados nacionales como actores principales. Es esta condición la que ha cambiado de manera espectacular en la última década, más que nada como resultado de la privatización, la desregulación, la apertura de las economías nacionales a las empresas extranjeras y la creciente participación de los actores económicos nacionales en los mercados globales.

En este contexto podemos observar un reescalamiento de lo que son los territorios estratégicos que articulan el nuevo sistema. Con el desmembramiento parcial o al menos el debilitamiento de lo nacional como unidad espacial llegan las condiciones para el ascenso de otras escalas y unidades espaciales. Entre éstas se encuentran las subnacionales, en especial, ciudades y regiones; las regiones fronterizas que comprenden dos o más entidades subnacionales; y las configuraciones supranacionales, por ejemplo, mercados digitalizados y bloques de libre comercio. La dinámica y los procesos que se territorializan o se sitúan en estas diferentes escalas pueden, en principio, ser regionales, nacionales y globales. Existe una prolifera-

\* Profesora Ralph Lewis de Sociología, Universidad de Chicago, y profesora visitante del Centenario, Escuela de Economía de Londres.

\*\* Capítulo basado en la introducción de la autora en su volumen editado *Global Networks. Linked Cities* (Routledge, 2002). Traducción del inglés de Susana Moreno Parada.

ción de circuitos globales especializados para las actividades económicas que contribuye a la constitución de estas nuevas escalas y que a la vez aumenta con su aparición.

La arquitectura organizativa para los flujos fronterizos que se obtiene como resultado de estos reescalamientos y articulaciones difiere cada vez más de aquélla del sistema interestatal. Los articuladores clave incluyen ahora no sólo a los estados nacionales, sino también a las empresas y mercados cuyas operaciones globales se ven facilitadas por las nuevas políticas y los estándares fronterizos producidos por los estados, tanto los dispuestos como los no tan dispuestos. Entre los referentes empíricos para estas formas de articulación no estatales, se encuentra un creciente número de fusiones y adquisiciones entre países vecinos, las redes en expansión de filiales extranjeras, y un creciente número de centros financieros que se están incorporando a los mercados globales financieros.

Una consecuencia de estos y otros procesos es que hoy en día un número creciente de ciudades desempeña un importante papel, al vincular directamente sus economías nacionales con los circuitos globales. A medida que aumentan las transacciones fronterizas de todo tipo, también crecen las redes que enlazan configuraciones de ciudades específicas. Esto, a su vez, contribuye a la formación de nuevas geografías de centralidad que conectan las ciudades en una variedad de redes fronterizas en aumento.

Una característica central de esta arquitectura organizativa es que contiene tanto las capacidades para una dispersión y movilidad geográfica enormes, como marcadas concentraciones territoriales de recursos, necesarias para la gestión y el servicio de esa dispersión. La gestión y el servicio de la mayor parte del sistema económico global se llevan a cabo dentro de una red de ciudades globales y de ciudades que pudieran describirse mejor como poseedoras de funciones globales. La expansión de la gestión global y de las actividades de servicio localizadas en las ciudades ha traído consigo una actualización masiva y una expansión de las áreas urbanas centrales, con el resultado contradictorio de que una gran parte de estas ciudades ha caído en una mayor pobreza y en una decadencia infraestructural. Vale aclarar, como corolario, que al mismo tiempo que este papel global de gestión y servicio comprende solamente ciertos componen-

tes de la economía urbana, ha contribuido a un reposicionamiento de las ciudades, tanto nacional como globalmente.

De igual forma, al destacar el hecho de que los procesos globales, al menos en parte, están incrustados en los territorios nacionales mediante su concentración en las ciudades, un enfoque así introduce nuevas variables en las actuales concepciones acerca de la globalización económica y el papel regulador cada vez más reducido del Estado. Es decir, en la medida en que “la función de ciudad global” se encuentra insertada en parte en esta red de lugares que forman parte de territorios nacionales, la geografía para los principales procesos económicos globales hace caso omiso, en parte, de la idea de que lo global y lo nacional son dos zonas mutuamente excluyentes, tal como se supone en muchos de los análisis sobre el impacto de la economía global en la autoridad estatal. Los estados nacionales han tenido que participar en la creación de ambientes institucionales y legales autorizados, que contribuyan a la formación de esta geografía fronteriza de centralidad, insertada en gran parte dentro de la red de las ciudades globales.

En este contexto mi esfuerzo medular es contribuir a la especificación, tanto empírica como teórica, de esta arquitectura organizativa.<sup>1</sup> Son muchos los factores involucrados e incluyen las políticas estatales, las posibilidades que traen consigo las telecomunicaciones y las nuevas tecnologías de redes, las historias antiguas de las ventajas económicas que algunas ciudades disfrutaban y la ubicación dentro de las jerarquías globales.

Cuando examinamos cómo se articulan las ciudades con los circuitos globales, vemos varias unidades posibles de análisis: las arquitecturas locales y globales actuales de conectividad técnica, las empresas y sus filiales en el extranjero, las transacciones fronterizas tales como las inversiones y el comercio, las alianzas entre mercados financieros, así como, más en general, las operaciones del mercado de

<sup>1</sup> El libro del cual se tomó este capítulo se enfoca especialmente en cómo se articulan las ciudades de mediano rango de la jerarquía global con los circuitos económicos fronterizos y en las capacidades de las nuevas tecnologías de comunicación para reducir la desigualdad en esta jerarquía. La ubicación de estas ciudades a la mitad del rango de la jerarquía global proporciona una forma de operación clara de la dinámica clave involucrada y llena un vacío en la investigación acerca de este tema. Pero quizás lo que es más importante para los propósitos de investigación y teorización es que nos permite capturar una dinámica en formación, a diferencia de lo que ocurre con las ciudades globales bien establecidas.



capital global, el crecimiento de mercados laborales transnacionales para profesionales y trabajadores especializados de servicios. Pero, en principio, existen muchas otras unidades de análisis que podríamos considerar, tales como las redes ilegales de tráfico de personas, de drogas, de bienes robados; redes de inmigración; bienales de arte; el mercado de arte; patrones turísticos, no sólo de turistas individuales, tales como las escalas durante los grandes cruceros; las redes de negocios de inmigrantes; las redes de activistas, desde las ambientalistas y de derechos humanos, hasta las redes de activistas que apoyan a los pobres. Resulta imposible aquí cubrir gamas tan distintas de unidades de análisis posibles.

Entre las características aquí examinadas, se encuentra la combinación de las tendencias de centralización y dispersión, la concentración desproporcionada del valor y las transacciones en el Atlántico norte, el papel que desempeñan las ciudades dentro de una economía global, cada vez más digitalizada, especialmente como lo demuestra el crecimiento de los servicios financieros especializados y el impacto de las tecnologías de la información en las economías urbanas.

#### REDES GLOBALES Y FUNCIONES DE MANDO CENTRALIZADO

LA GEOGRAFÍA de la globalización comprende tanto una dinámica de dispersión como de centralización. Las tendencias masivas hacia la dispersión espacial de las actividades económicas en los niveles metropolitano, nacional y global que asociamos con la globalización, han contribuido a una demanda de nuevas formas de centralización territorial en la gestión de alto nivel y en las funciones de control. En tanto que estas funciones se benefician de las economías de aglomeración, aun frente a la integración telemática de las operaciones globalmente dispersas de servicio y manufactura de una empresa, tienden a localizarse en las ciudades. De esto se desprende la pregunta de por qué tendrían que beneficiarse de las economías de aglomeración, en especial dado que los sectores económicos globalizados tienden a ser usuarios intensivos de las nuevas tecnologías de telecomunicaciones y computación, cuya produc-

ción tiende cada vez más a ser desmaterializada en parte, como por ejemplo, los instrumentos financieros y servicios especializados.

Existe una cada vez mayor evidencia de que las redes de negocios son una variable crucial que debe ser diferenciada de las redes tecnológicas. Esas redes de negocios eran cruciales mucho antes de que se desarrollaran las nuevas tecnologías. Las redes de negocios se benefician de las economías de aglomeración y por tanto, prosperan en las ciudades aun cuando en la actualidad la comunicación global simultánea es posible. En otra parte de la obra previamente referida (véase Sassen, 2001, capítulos 2 y 5) examino este tema y he encontrado que la variable clave que contribuye a la concentración espacial de las funciones centrales y las economías asociadas de aglomeración es el grado en el que ocurre esta dispersión en condiciones de concentración en control, propiedad y apropiación de las ganancias.

Esta dinámica de dispersión y concentración geográfica simultáneas es uno de los elementos clave en la arquitectura organizativa del sistema económico global. Permítaseme ofrecer primero algunos referentes empíricos y luego examinar algunas de las implicaciones para elaborar teorías sobre los impactos que tienen en las ciudades la globalización y las nuevas tecnologías.

El rápido crecimiento de las filiales ilustra la dinámica de la dispersión y concentración geográfica simultáneas en las operaciones de una empresa. Ya por 1999, las empresas habían superado el medio millón de filiales fuera de sus países de origen, lo que representaba 11,000 billones de dólares en ventas, una cifra muy significativa si consideramos que el comercio global era de 8,000 billones de dólares. Las empresas con un gran número de fábricas y puntos de venta diseminados geográficamente enfrentan nuevas necesidades masivas de coordinación central y servicios, en especial cuando sus filiales comprenden otros países con sistemas contables y legales diferentes.

Otro ejemplo actual de esta negociación entre una dinámica fronteriza global y sitios territorialmente específicos es el de los mercados financieros globales. Las órdenes de gran magnitud en estas transacciones han aumentado bruscamente como lo demuestran los 192,000 billones de dólares en derivados comercializados,

un componente importante de la economía global y que empequeñece el valor del comercio global que fue de 8,000 billones. Estas transacciones se encuentran en parte insertadas en sistemas electrónicos que hacen posible la transmisión instantánea de dinero e información alrededor del mundo. Se ha desviado mucho la atención hacia esta posibilidad de las nuevas tecnologías de transmisión instantánea. Pero la otra parte de la historia es el grado en el que los mercados financieros globales se localizan dentro de una red de ciudades en expansión, con una concentración desproporcionada en ciudades del norte globalizado. De hecho, los grados de concentración tanto internacionalmente como dentro de los países son inesperadamente altos para un sector económico cada vez más globalizado y digitalizado. Dentro de los países, los centros financieros líderes concentran en la actualidad una mayor parte de la actividad financiera nacional que hace tan sólo 10 años, e internacionalmente las ciudades del norte globalizado concentran bastante más de la mitad del mercado de capital global. Este es un tema que analizo empíricamente en una sección posterior.

Uno de los componentes del mercado de capitales global son las bolsas de valores. El final de la década de 1980 y comienzos de la de 1990 presenciaron la anexión de mercados tales como el de Buenos Aires, Sao Paulo, ciudad de México, Bangkok, Taipei y Moscú, así como de un número creciente de empresas no nacionales incluidas en la mayoría de estos mercados. El número creciente de bolsas de valores ha contribuido a elevar el capital que puede ser movilizado a través de esos mercados, lo cual se refleja en el drástico crecimiento mundial de la capitalización de los mercados de valores, que en el año 2000 alcanzó los 24,000 billones de dólares, y en 2001 los 30,000 billones de dólares. Este mercado de valores integrado globalmente, que hace posible la circulación, en segundos, de acciones listadas públicamente alrededor del mundo, se inserta en una red de lugares estratégicos físicos, marcadamente materiales.

Las formas específicas asumidas por la globalización durante la última década han creado requisitos organizativos específicos. La aparición de mercados globales para servicios financieros especializados y el crecimiento de la inversión como un modelo importante de

transacción internacional han contribuido a la expansión de las funciones de mando y la demanda de servicios especializados para las empresas.<sup>2</sup> Por funciones centrales no quiero decir solamente las sedes centrales de alto nivel; me refiero a todas las funciones de alto nivel, financieras, legales, contables, administrativas, ejecutivas y de planificación necesarias para dirigir una organización corporativa que opere en más de un país y cada vez más, en varios países.

Estas funciones centrales se encuentran en parte insertadas en las sedes, pero también, en buena medida, en lo que se ha denominado el complejo de servicios corporativos, es decir, la red de empresas financieras, legales, contables y de publicidad que manejan las complejidades que se derivan de funcionar en más de un sistema legal nacional, un sistema contable nacional, una cultura publicitaria, etcétera, y que lo hacen en condiciones de innovaciones rápidas en todos esos campos. Estos servicios se han vuelto tan especializados y complejos, que la sede los adquiere cada vez más de las empresas especializadas en lugar de producirlos en la propia empresa. Estas aglomeraciones de empresas que producen funciones centrales para la gestión y coordinación de los sistemas económicos globales se encuentran concentradas desproporcionadamente en los países altamente desarrollados; en particular, aunque no de manera exclusiva, en las ciudades globales. Tales concentraciones de funciones representan un factor estratégico en la organización de la economía global, y se encuentran situadas en una red en expansión de ciudades globales.<sup>3</sup>

<sup>2</sup>Una propuesta central aquí y que ha sido desarrollada extensamente en mi trabajo, es que no podemos tomar por sentado la existencia de un sistema económico global, sino que más bien necesitamos examinar la forma particular en la que se producen las condiciones para la globalización económica. Esto exige no sólo examinar las capacidades de comunicación y el poder de las multinacionales, sino también la infraestructura de las instalaciones y los procesos de trabajo necesarios para la aplicación de sistemas económicos globales, incluida la producción de aquellos insumos que constituyen las capacidades para un control global y la infraestructura de los empleos involucrados en esta producción. El énfasis se traslada a la práctica del control global: la labor de producir y reproducir la organización y gestión de un sistema global de producción y un mercado global para las finanzas, ambos en condiciones de concentración económica. La recuperación de lugar y producción también implica que los procesos globales pueden ser estudiados empíricamente con gran detalle.

<sup>3</sup>Estamos presenciando la formación de un complejo económico con una dinámica de valorización cuyas propiedades lo distinguen claramente de otros complejos económicos, en los

Resulta importante desde el punto de vista analítico desmenuzar cuáles son las funciones estratégicas para la economía global o para operaciones globales, y la economía corporativa de un país en su conjunto. Estas funciones de control y mando globales se encuentran insertas, en parte, en las estructuras corporativas nacionales, pero también constituyen un subsector corporativo diferenciado. Este subsector puede ser concebido como parte de una red que vincula las ciudades globales a lo largo del planeta, mediante empresas filiales u otras oficinas de representantes, servicios especializados y gestión de las transacciones en el mercado global de capitales y de inversión extranjera.<sup>4</sup> Para fines de cierto tipo de investigación, esta diferenciación puede no tener importancia, pero para poder comprender la economía global, sí la tiene.

Esta diferenciación es también importante para asuntos de regulación, especialmente las regulaciones de las actividades entre dos países. Si las funciones estratégicas centrales –tanto las producidas en las sedes corporativas como aquellas producidas en el sector especializado de servicios corporativos– se localizan en una de las grandes redes de centros financieros y de negocios, el asunto de regular qué cantidad de una parte clave de la economía global supondrá un tipo de esfuerzo diferente del que haría falta si la estrategia de las funciones gestión y coordinación estuvieran distribuidas geográficamente como lo están, por lo general, las fábricas, los puntos de venta y las filiales. Esto también lo podemos traducir como una geografía estratégica para los activismos políticos que buscan que los actores corporativos de mayor importancia rindan cuentas, entre

---

cuales la dinámica de valorización está mucho más articulada con las funciones económicas públicas del Estado. Sin duda el mejor ejemplo es la empresa Fordist. Los mercados globales de servicios financieros y avanzados operan en parte a través de un paraguas “regulador” que no se centra en el Estado, sino en el mercado. Esto, a su vez, suscita el tema del control vinculado a las capacidades actuales, inadecuadas para dominar las transacciones dentro del espacio electrónico.

<sup>4</sup>En este sentido, las ciudades globales son diferentes a las antiguas capitales de los imperios de otros tiempos, en la medida en que representan una función de las redes fronterizas y no tan sólo la ciudad más poderosa de un imperio. No existe, a mi manera de ver, una entidad que sea una ciudad global única, como podría haberlo sido una capital única de un imperio; la categoría de ciudad global sólo tiene sentido como un componente de una red global de lugares estratégicos. El subsector corporativo que contiene el control global y las funciones de mando se encuentra insertado, en parte, dentro de esta red.

otras cosas, en lo concerniente a las normas ambientales y del lugar de trabajo.

Los mercados tanto nacionales como globales así como las organizaciones integradas globalmente requieren lugares céntricos donde se pueda realizar el trabajo de globalización. Los servicios corporativos financieros y avanzados son industrias que producen las mercancías organizativas necesarias para la puesta en práctica y la gestión de los sistemas de economía globales. Las ciudades son los lugares preferidos para la producción de estos servicios, en especial los sectores de servicio más innovadores, especulativos e internacionalizados. Además, las principales empresas de la industria de la información requieren una amplia infraestructura física que contenga nodos estratégicos con una hiperconcentración de instalaciones (necesitamos distinguir entre la capacidad de transmisión/comunicación global y las condiciones materiales que hacen esto posible). Finalmente, aún las industrias de información más avanzadas tienen un proceso de producción que posee, al menos parcialmente, un lugar de destino, debido a la combinación de recursos que requiere, aun cuando los puntos de venta sean hipermóviles.

Teóricamente esto tiene que ver con dos temas clave en las discusiones e investigaciones actuales. Uno de ellos es la compleja articulación entre el capital fijo y el capital móvil y el otro, la posición de las ciudades dentro de una economía global. En otra parte he desarrollado la tesis de que la movilidad del capital no puede ser reducida simplemente a aquello que lo mueve, como tampoco puede reducirse a las tecnologías que facilitan el movimiento. Más bien, los múltiples componentes de lo que vemos como capital fijo son realmente componentes de la movilidad de capital. Esta conceptualización nos permite reposicionar el papel que desempeñan las ciudades en un mundo cada vez más globalizado, en la medida en que poseen los recursos que permiten a las empresas y mercados llevar a cabo operaciones globales.<sup>5</sup> La movilidad

<sup>5</sup> Existen múltiples especificaciones para este argumento. Por ejemplo, y en la dirección opuesta, el desarrollo de los instrumentos financieros que representan reposiciones fijas de bienes raíces, estas últimas en varios sistemas de circulación, incluidos los globales. Al hacer esto, el significado de la fijeza del capital se transforma parcialmente y el capital fijo se vuelve también un sitio para la circulación. Para una mayor elaboración de esto, véase Sassen (2001, capítulo 2).

del capital, ya sea en forma de inversiones, comercio o filiales en el extranjero, necesita ser administrada, coordinada y que le ofrezcan servicios. Éstos casi siempre tienen un destino fijo y son, no obstante, componentes clave de la movilidad de capital. Finalmente, los estados –órdenes institucionales con destino fijo– han desempeñado muchas veces un papel crucial en la producción de ambientes reguladores que faciliten la realización de operaciones transfronterizas para sus nacionales y para los mercados, empresas e inversionistas extranjeros (Sassen, 2001).

En pocas palabras, un enfoque en las ciudades permite reconocer el afianzamiento de dinámicas fronterizas múltiples en una red de lugares, entre los cuales las ciudades tienen un lugar prominente, particularmente las ciudades globales o aquellas que poseen funciones de ciudades globales. Esto, a su vez, afianza varias características de la globalización en las condiciones específicas e historias de estas ciudades, en su variable articulación con las economías nacionales y con distintas economías mundiales a través del tiempo y los lugares (véanse, por ejemplo, Abbott, 1996; Abu-Lughod, 1999; Allen *et al.*, 1999; Cochrane *et al.*, 1996; Lo y Yeung, 1996; Santos *et al.*, 1994). Esta óptica de la globalización contribuye a identificar una arquitectura organizativa compleja que trasciende las fronteras y que está en parte desterritorializada y en parte concentrada en las ciudades. Además, esto crea una enorme agenda de investigación en cuanto a que cada economía urbana o nacional en particular posee sus modos específicos –y en parte heredados– de articularse con los circuitos globales actuales. Una vez que tengamos mayor información acerca de estas variantes, también podremos ser capaces de establecer si el posicionamiento dentro de la jerarquía global hace una diferencia y las distintas maneras en las cuales esto puede suceder.

#### LA GEOGRAFÍA DE LOS FLUJOS DE CAPITAL FRONTERIZOS

ESTE TIPO de análisis de la globalización, que busca situar los lugares estratégicos con hiperconcentración de recursos, así como las redes transfronterizas que vinculan estos lugares con otros, nos ayu-

dan a comprender hasta qué punto existe una geografía específica de globalización y el hecho de que éste no es un suceso planetario que abarca al mundo entero.<sup>6</sup> Esta es, además, una geografía cambiante, que se ha modificado a lo largo de los últimos siglos y de las últimas décadas,<sup>7</sup> y que recientemente ha incorporado el espacio electrónico.

Un primer paso para capturar esta geografía de la globalización sería examinar algunos de los patrones del flujo de capital fronterizo. Estos son muchas veces utilizados como indicadores (parciales) de la globalización económica. Los patrones empíricos de la inversión extranjera directa y de las finanzas globales muestran tanto una aguda concentración en ciertas áreas del mundo, como una creciente incorporación de lugares particulares en el mundo menos desarrollado.

Las pruebas muestran claramente que el centro de gravedad radica en la región del Atlántico norte. Este sistema económico (particularmente, los vínculos entre la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá) representa la principal concentración de proce-

<sup>6</sup>En contraste con la idea de globalización como señal de transformación del mundo en un lugar único, o que denota la "condición humana global", podría argumentarse que la globalización es también un proceso que produce diferenciación. Pero la alineación de las diferencias es de una índole muy diferente de aquella asociada con conceptos de diferenciación tales como la naturaleza, la cultura y la sociedad nacionales. Por ejemplo, hoy en día el mundo corporativo tiene una geografía global, pero no se encuentra en todas partes del mundo: de hecho, posee espacios bien definidos y estructurados; en segundo lugar, cada vez está siendo más diferenciado de los segmentos no corporativos en las economías de las ciudades globales o de los países donde opera. Existe una homogeneización con ciertas líneas que traspasan los límites nacionales y una diferenciación definida dentro de estos límites. La naturaleza jerárquica de las redes globales es otra forma de diferenciación aun dentro de la geografía homogeneizada de la centralidad, que hemos analizado antes. Las formas y los procesos globalizados durante la homogeneización tienden a tener una geografía definida.

<sup>7</sup>Necesitamos reconocer las condiciones históricas específicas para las diferentes concepciones de lo internacional o lo global (Arrighi y Silver, 1999; King, 1995). En la actualidad, existe una tendencia a ver la internacionalización de la economía como un proceso que actúa en el centro, insertado en el poder de las corporaciones multinacionales actuales y de las empresas coloniales en el pasado. Podríamos señalar que las economías de muchos países periféricos se han internacionalizado a fondo debido a los altos niveles de inversión extranjera en todos los sectores económicos y a la fuerte dependencia de la moneda "dura", por parte de los mercados mundiales. Lo que poseen los países altamente desarrollados son concentraciones estratégicas de empresas y mercados que operan globalmente, la capacidad de control y coordinación global y poder. Esta es una manera muy diferente de la forma internacional que encontramos en el sur globalizado.



sos de globalización económica en el mundo actual. Esto se sostiene si observamos los flujos de inversión extranjera directa en general, las fusiones transfronterizas y las adquisiciones, en particular, los flujos financieros en conjunto o las nuevas alianzas estratégicas entre centros financieros. Esta región es responsable de la capitalización de dos terceras partes del mercado mundial de valores, de 60 por ciento de la inversión interna de capital foráneo y 76 por ciento del capital externo, de 60 por ciento de las ventas mundiales de gestión y administración, y de 80 por ciento de compras de gestión y administración. Existen otras regiones importantes dentro de la economía global que reciben flujos de capital: Japón, el sudeste asiático y América Latina. Pero, con excepción de los niveles absolutos de recursos de capital de Japón, se ven disminuidos por el peso del sistema del Atlántico norte.

Un segundo patrón importante es el crecimiento significativo del nivel absoluto de flujos que va a otras partes del mundo, aun cuando no se comparan con el de la región del Atlántico norte. Si separamos estos patrones, resulta claro que el capital está yendo en realidad a un número selecto de sitios. En América Latina, los flujos reflejan muy bien estos dos patrones: un aumento masivo en la inversión extranjera, pero fundamentalmente concentrado en Brasil, México y Argentina.

Estamos presenciando la consolidación de un sistema económico transnacional que tiene su centro de gravedad en el sistema del Atlántico norte, tanto en términos de la intensidad y el valor de las transacciones, como en términos del sistema emergente de reglas y normas. En el resto del mundo, este sistema está siendo articulado por una red creciente de lugares para inversión, comercio y transacciones financieras. Por lo tanto, aun cuando la globalización sí supone dispersión, también resulta evidente que la combinación de concentración y expansión de redes se dirige a un sistema sumamente jerárquico.

En la economía global, el peso del sistema del Atlántico norte plantea una serie de preguntas. Una concierne a sus características, o sea, el grado en el cual existe interdependencia y en ese sentido, los elementos de un sistema económico transfronterizo. El peso de

estos vínculos trasatlánticos debe ser considerado en contraposición al peso de las zonas de influencia establecidas para cada uno de los poderes principales; en particular, el hemisferio occidental en el caso de Estados Unidos y África, Europa central y oriental para la Unión Europea (UE).

En otra parte he argumentado que es a través de esta incorporación en una red jerárquica global que tiene su centro en el Atlántico norte que ahora se constituyen las relaciones con sus zonas de influencia. Por lo tanto, mientras que Estados Unidos aún representa una fuerza dominante en América Latina, varios países europeos se han convertido en inversionistas principales, en un nivel que sobrepasa en mucho las tendencias pasadas. Y mientras varios países de la UE se han convertido en inversionistas principales en Europa central y oriental, las empresas de Estados Unidos están desempeñando un papel que no habían desempeñado nunca antes.

Lo que estamos presenciando ahora es una red nueva de transacciones económicas superpuestas en los patrones geoeconómicos antiguos. Esto último persiste con alcances variables, pero que están cada vez más sumergidos dentro de estas nuevas redes fronterizas. Estas nuevas configuraciones resultan particularmente evidentes en la organización de las finanzas globales y aunque en menor grado, en la inversión extranjera directa, especialmente en las adquisiciones y las fusiones transfronterizas.<sup>8</sup>

La gestión y la administración transfronterizas dominan hoy en día los flujos de inversión extranjera directa (IED) global. La gestión

<sup>8</sup> El hecho de las condiciones sistémicas en la nueva geoeconomía resulta un factor significativo para el tema de la regulación. Los órdenes de gran magnitud y la intensidad de las transacciones en el sistema del Atlántico norte facilitan la formación de normas, aun dentro del contexto, hablando relativamente, de las fuertes diferencias entre Estados Unidos y Europa continental en sus regulaciones legales, contables, antimonopolios y otras. Resulta claro que aunque estas dos regiones tienen más en común la una con la otra que con la mayor parte del resto del mundo, estas diferencias importan cuando se trata de la creación de estándares fronterizos. Sin embargo, el hecho de compartir estándares y normas occidentales, conjuntamente con el enorme peso económico, ha facilitado la circulación y la imposición de normas y reglas europeas y estadounidenses en las transacciones que involucran empresas de otros lugares del mundo. Existe una especie de globalización de las normas occidentales. Se ha hablado mucho del predominio de las reglas estadounidenses, sin embargo, en las normas europeas también esto se hace evidente, tómese, por ejemplo, las nuevas regulaciones antimonopolio que se han elaborado en Europa central y occidental.

y la administración están concentradas fuertemente en los países de la OCDE que representan un 89 por ciento de las compras y el 72 por ciento de las ventas. Un creciente número de empresas opta por las fusiones como una forma de consolidación o expansión al extranjero. Por ejemplo, en Estados Unidos, en 1996, las adquisiciones representaron el 90 por ciento de la IED total. En 1998, en el Atlántico norte, la gestión y la administración alcanzaron los 256,500 millones de dólares, 69,400 millones de dólares más que en 1995.

El índice promedio de transnacionalidad para la UE es de 56.7 por ciento comparado con el 38.5 por ciento para Estados Unidos (sin el 79.2 que significa Canadá). Este índice es un promedio basado en las proporciones de la parte que representan las ventas, los activos y el empleo en los totales de cada uno de estos rubros en una empresa. El índice ha crecido para las 100 mayores corporaciones transnacionales en el mundo desde que se usó por vez primera en 1990. Muchas de las corporaciones transnacionales de Estados Unidos y la UE, en esta lista de las 100 principales, comprenden un alto nivel de activos foráneos como porcentaje del total de los activos: por ejemplo, 51 por ciento para IBM, 55 por ciento para el Grupo Volkswagen, 91 por ciento para Nestlé, 96 por ciento para Asea Brown Boveri, y así sucesivamente. En 1997, Estados Unidos, el Reino Unido, Francia, Alemania y Japón representaban en conjunto tres cuartas partes de esas 100 empresas; y desde entonces, la situación ha sido más o menos así.

#### EFFECTOS DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS DE COMUNICACIÓN EN LA CENTRALIZACIÓN

HISTÓRICAMENTE, las ciudades le han dado a las economías nacionales, los sistemas de gobierno y las sociedades, algo que podemos definir como centralidad. En términos de su función económica, las ciudades proporcionan economías de aglomeración, concentraciones masivas de información sobre los últimos acontecimientos, o sea, un mercado. ¿Cómo alteran las nuevas tecnologías de comunicación el papel de centralidad y por lo tanto, de las ciudades en cuanto entidades económicas?

Como se ha señalado en secciones anteriores, la centralidad sigue siendo una característica clave de la economía global actual. Pero hoy en día ya no existe una relación directa y sencilla entre la centralidad y entidades geográficas tales como el centro de la ciudad o el distrito central de negocios (DCN). En el pasado y de hecho hasta hace muy poco tiempo, el centro era sinónimo de centro de la ciudad o del DCN. Hoy en día, en parte como resultado de las nuevas tecnologías de comunicación, los correlatos espaciales del centro pueden asumir distintas formas geográficas, que van desde la DCN hasta nuevas redes globales de ciudades. Simplificando, actualmente podríamos identificar tres formas asumidas por la centralidad.<sup>9</sup>

Primero, mientras que ya no existe una relación directa y sencilla entre la centralidad y entidades geográficas tales como el centro de la ciudad, como era el caso en el pasado, el DCN continúa siendo una forma clave de centralidad. Pero en los principales centros de negocios internacionales, el DCN ha sido profundamente reconfigurado por cambios tanto tecnológicos como económicos. Graham (2002) y García (2002) examinan los diferentes efectos que las nuevas tecnologías de comunicación tienen sobre esta reconfiguración.

Segundo, el centro se puede extender hacia un área metropolitana en forma de una red de nodos con una intensa actividad de negocios, algo que se ilustra muy bien con los recientes acontecimientos en ciudades tan diferentes como Buenos Aires (Ciccolella y Mignaqui, 2002) y París (Veltz, 1996; Landrieu *et al.*, 1998). Podríamos preguntarnos si una organización espacial caracterizada por nodos estratégicos altamente poblados y diseminados a través de una región mayor constituye o no una nueva forma de organizar el territorio del "centro", más que, desde una perspectiva más convencional, un ejemplo de suburbanización o dispersión geográfica. En la medida en que estos distintos nodos se articulan a través de rutas cibernéticas o carreteras digitales, representan un correlato geográfico nuevo de la clase de "centro" más avanzada. Sin embargo, los lugares que quedan fuera de esta nueva red de carreteras digitales son colocados en la periferia. Según mi análisis, esta red regional de

<sup>9</sup> Existe un cuarto caso (véase Sassen, 2001, capítulos 4 y 5), que está representado por nuevas formas de centralidad constituidas en espacios generados electrónicamente.

nodos representa una reconstitución del concepto de región. En vez de neutralizar la geografía, más bien es probable que esta red regional se inserte en formas convencionales de infraestructura de las comunicaciones, especialmente en los ferrocarriles y las carreteras de alta velocidad que conecten con los aeropuertos. Quizás irónicamente, es probable que la infraestructura convencional maximice los beneficios económicos derivados de la telemática. Creo que este es un tema interesante que de alguna manera se ha perdido en las discusiones acerca de la neutralización de la geografía a través de la telemática.

Tercero, estamos presenciando la formación de un "centro" transterritorial constituido a través de transacciones económicas intensas y la telemática. En niveles interurbanos, la más poderosa de estas nuevas geografías de la centralidad comprende a los principales centros financieros y de negocios internacionales: Nueva York, Londres, Tokio, París, Francfort, Zurich, Ámsterdam, Los Ángeles, Sydney, Hong Kong, entre otros.<sup>10</sup> Pero actualmente esta geografía incluye además ciudades tales como Sao Paulo y la ciudad de México. La intensidad de las transacciones entre estas ciudades, particularmente a través de los mercados financieros, la comercialización de servicios y las inversiones, se ha visto incrementada drásticamente, así como han subido las órdenes de magnitud involucradas en estas transacciones. Finalmente, vemos jerarquías regionales emergentes, como lo ilustra el crecimiento de los corredores en el sudeste asiático (Lo y Yeung, 1996), el caso de Sao Paulo en el área de

<sup>10</sup> En el caso de un entorno tan complejo como el de Europa, vemos de hecho varias geografías de centralidad, una global y otras continental y regional. Una jerarquía urbana central conecta a las ciudades importantes, muchas de las cuales, a su vez, desempeñan papeles centrales en el sistema global más amplio de ciudades: París, Londres, Francfort, Ámsterdam, Zurich. Estas ciudades también forman parte de una red más amplia de capitales europeas financieras, culturales y de servicio, algunas con sólo una, otras con varias de estas funciones, articulan la región europea y, de alguna manera, están menos orientadas a la economía global que París, Francfort o Londres. Y luego están varias geografías de marginalidad: la división este-oeste y la norte-sur a lo largo de Europa, así como divisiones más nuevas. En Europa oriental, algunas ciudades y regiones, especialmente Budapest, son bastante atractivas para fines de inversión, tanto europea como no europea, mientras que otras se quedan muy atrás, especialmente Rumania, Yugoslavia y Albania. Vemos una diferenciación similar en el sur de Europa: Madrid, Barcelona y Milán están ganando en la nueva jerarquía europea; mientras que en Nápoles, Roma y Marsella esto no sucede.

libre comercio del Mercosur (Schiffer, 2002) y la relación entre las entidades participantes en el corredor Irán-Dubai (Parsa y Keivani, 2002).

Aparte de su impacto en los correlatos espaciales de centralidad, puede esperarse también que las nuevas tecnologías de comunicación tengan un impacto en la desigualdad entre las ciudades y las ciudades interiores. En la mayor parte de la literatura sobre estas tecnologías, existen expectativas en el sentido de que anularán las viejas jerarquías y las desigualdades espaciales mediante la universalización de la conectividad que representan. Las pruebas disponibles sugieren que ése no es el caso. Ya sea la red de centros financieros y patrones de inversión extranjera directa discutidos en este capítulo, o los exámenes más específicos de la organización espacial de diferentes ciudades, las nuevas tecnologías de comunicación no han reducido la jerarquía ni las desigualdades espaciales (Graham, 2002; Graham y Marvin, 2001; Castells, 1996). Y esto resulta cierto aun frente a las actualizaciones masivas y a la infraestructura de la tecnología de punta en un creciente número de ciudades en el mundo. Existen pocas dudas acerca de que el conectarse a los circuitos globales ha traído consigo un nivel significativo de desarrollo de las áreas urbanas centrales en expansión y de las redes metropolitanas de nodos de negocios, así como un dinamismo económico considerable. Pero el tema de la desigualdad no se ha abordado.

Además, la pronunciada orientación a los mercados mundiales, evidente en muchas de estas ciudades, plantea preguntas acerca de la articulación con sus estados-nación, sus regiones y una mayor estructura social y económica en esas ciudades. Normalmente, las ciudades han estado insertas en las economías de su región, lo que refleja muchas veces las características de esta última; realidad que, vale destacar, sigue vigente. Pero aquellas ciudades que son sitios estratégicos en la economía global tienden, en parte, a desconectarse de su región. Esto choca con una propuesta clave dentro de la investigación tradicional acerca de los sistemas urbanos, es decir, que estos sistemas promueven la integración territorial de las economías tanto regionales como nacionales. Ha existido una desigualdad abrupta en la concentración de los recursos estratégicos y en

las actividades entre cada una de estas ciudades y otras del mismo país, aun cuando esto tiende a ser evidente sólo en niveles de pruebas bastante desagregadas. Por ejemplo, la ciudad de México concentra en la actualidad una mayor concentración de cierta clase de actividad económica y producción de valores, en comparación con el pasado; pero para poder verlo se requiere de análisis muy particularizados, como nos muestra Parnreiter (2002).<sup>11</sup>

#### LA INTERSECCIÓN ENTRE LA INTENSIDAD DE SERVICIOS Y LA GLOBALIZACIÓN

PARA COMPRENDER el nuevo o claramente expandido papel de un tipo específico de ciudad dentro de la economía mundial a partir de la década de 1980, debemos enfocarnos en la intersección de dos procesos importantes. El primero es el crecimiento agudo de la globalización de la actividad económica: esto ha aumentado la escala y la complejidad de las transacciones, y por lo tanto ha alimentado el crecimiento de las funciones de alto nivel de las sedes centrales de las multinacionales, así como el crecimiento de los servicios corporativos avanzados. Resulta importante subrayar que, aun cuando la globalización eleva la escala y la complejidad de estas operaciones, éstas también resultan evidentes en una escala geográfica menor y en un orden de complejidad más bajo, como es el caso de las empresas que operan regionalmente. Por lo tanto, mientras que las empresas regionales no necesitan sortear las complejidades de las fronteras internacionales y las regulaciones de los diferentes países, de todos modos se enfrentan con redes regionales de operación dispersas que requieren control y servicios centralizados.

El segundo proceso que necesitamos considerar es la creciente “intensidad de los servicios” en la organización de todas las indus-

<sup>11</sup>Esto también es válido en el mundo altamente desarrollado. Por ejemplo, la región de París representa más de 40 por ciento de todos los servicios al productor de Francia y más de 80 por ciento de los más avanzados. Se estima que la ciudad de Nueva York representa entre la cuarta y la quinta parte de todas las exportaciones de servicios al productor, aun cuando tiene tan sólo 3 por ciento de la población de Estados Unidos. Londres representa 40 por ciento de todas las exportaciones de servicios al productor en el Reino Unido. También resultan evidentes tendencias parecidas en Zurich, Francfort y Tokio, todas ellas ciudades localizadas en países más pequeños.

trias. Esto ha contribuido a un crecimiento masivo de la demanda de servicios de las empresas en todas las industrias, desde la minera y manufacturera hasta la financiera y de servicios al consumidor;<sup>12</sup> industrias con negocios mixtos y mercados de consumo –en resumen aseguradoras, banca, servicios financieros, bienes raíces, servicios legales, contabilidad y asociaciones profesionales (véanse, por ejemplo, Noyelle y Dutka, 1988; Daniels, 1991; Veltz, 1996, para discusiones más detalladas). Las ciudades son sitios clave en lo concerniente a la producción de servicios para las empresas. Por lo tanto, el aumento en la intensidad de los servicios en la organización de todas las industrias ha tenido un efecto de crecimiento significativo en las ciudades, a partir de la década de 1980 y hasta nuestros días. Resulta importante reconocer que este crecimiento de los servicios para las empresas es evidente en ciudades en diferentes niveles del sistema urbano de un país. Algunas de estas ciudades abastecen a mercados regionales o subnacionales; otras, a mercados nacionales y otras más lo hacen a mercados globales. En este contexto, la globalización se vuelve una cuestión de escala y de complejidad agregada.

El proceso clave desde la perspectiva de la economía urbana es la creciente demanda de servicios por parte de las empresas en todas las industrias y el hecho de que las ciudades son los sitios preferidos de producción de esos servicios, ya sea en el nivel global, nacional o regional. Como resultado de esto, observamos la formación en las ciudades de un “núcleo económico urbano” de actividades bancarias y de servicios, que viene a sustituir al antiguo núcleo normalmente orientado a la manufactura.

En el caso de ciudades que son importantes centros de negocios internacionales, los niveles de escala, poder y ganancias de este nuevo núcleo sugieren que estamos presenciando la formación de una nueva economía urbana. Al menos en dos aspectos. Primero,

<sup>12</sup>Podemos pensar en los servicios al productor, y muy especialmente en servicios financieros y corporativos desarrollados, como industrias que producen “las mercancías organizativas” necesarias para la aplicación y gestión de los sistemas económicos globales (véase Sassen, 2001, capítulos 2 al 5). Los servicios al productor son bienes intermedios, esto es, servicios comprados por empresas. Cubren asuntos financieros, legales y de gestión, innovación, desarrollo, diseño, personal, tecnología de producción, mantenimiento, transporte, comunicaciones, distribución de ventas al por mayor, publicidad, servicios de limpieza para las empresas, seguridad y almacenamiento.



aun cuando estas ciudades han sido centros financieros y de negocios por mucho tiempo, desde finales de la década de 1970 ha habido grandes cambios en la estructura de los sectores financieros y de negocios, así como aumentos significativos en la magnitud general de estos sectores y en su peso en la economía urbana. Segundo, el ascenso del nuevo complejo financiero y de servicios, particularmente las finanzas internacionales, genera lo que puede ser calificado como un nuevo régimen económico; es decir, aunque este sector represente tan sólo una fracción de la economía de la ciudad, se impone al resto de la economía. Y lo que resulta más sorprendente, la posibilidad de obtener superganancias en las finanzas tiene el efecto de desvalorizar la manufactura en la medida en que esta última no puede generar las superganancias características de muchas de las actividades financieras.

Esto no significa que todo ha cambiado en la economía de estas ciudades. Por el contrario, aún muestran bastante continuidad y muchas similitudes con las ciudades que no son nodos globales. Más bien, la implantación de mercados y procesos globales ha significado que el sector internacionalizado de la economía se haya expandido significativamente y haya impuesto una dinámica nueva de valorización; es decir, un nuevo conjunto de criterios para valorar o apreciar diversos resultados y actividades económicas. Esto ha tenido efectos devastadores en grandes sectores de la economía urbana. Los precios altos y los niveles de ganancias en el sector internacionalizado y sus actividades auxiliares, tales como restaurantes y hoteles de primer nivel, han hecho cada vez más difícil el que otros sectores compitan por espacio e inversiones. Muchos de estos otros sectores han experimentado una devaluación considerable o el desplazamiento, ya que, por ejemplo, las tiendas de barrio, hechas a la medida de las necesidades locales, son sustituidas por boutiques y restaurantes de primera que prestan sus servicios a las élites urbanas de alto poder adquisitivo.

Aun cuando están en un orden diferente de magnitud, estas tendencias se hicieron también evidentes en la década de 1980 y principios de la de 1990 en numerosas ciudades grandes en el mundo en desarrollo que se han integrado a distintos mercados mundiales:

Sao Paulo, Buenos Aires, Bangkok, Taipei, Shangai, Manila, Beirut y la ciudad de México, son tan sólo unos ejemplos. Asimismo, el nuevo núcleo urbano fue alimentado aquí por la desregulación de varios sectores económicos, el ascenso de las finanzas y los servicios especializados, y la integración en los mercados mundiales. La apertura de las bolsas de valores a inversionistas extranjeros y la privatización de lo que una vez fueron empresas del sector público han sido arenas institucionales cruciales para esta articulación. Dado el gran tamaño de algunas de estas ciudades, el efecto de este nuevo núcleo en la gran ciudad no es tan evidente como en el centro de Londres o Francfort, pero aun así la transformación es muy real.

Resulta importante reconocer que la manufactura sigue siendo un sector decisivo en todas estas economías, aun cuando puede haber dejado de ser un sector dominante en las principales ciudades. De hecho, varios investigadores han argumentado que el sector de servicios al productor no podría existir sin la industria manufacturera (Cohen y Zysman, 1987; Markusen y Gwiasda, 1994; Mitchell, 1996). Una propuesta clave para estos y otros autores es que, para poder crecer, los servicios al productor dependen de un sector manufacturero fuerte. Existe un gran debate en torno a este tema. Drenan *et al.* (1996) argumentan que es posible un sector financiero y de servicios al productor fuerte en las ciudades más importantes de Estados Unidos, a pesar de la disminución de su base industrial y de que estos sectores están integrados tan sólidamente en los mercados mundiales, que la articulación con una región mayor se vuelve secundaria.

En una variante de ambas posiciones, argumento (véase Sassen, 2001) que, efectivamente, la manufactura alimenta el crecimiento del sector de servicios al productor, sin embargo, que lo haga así puede obedecer tanto a que está situada en el área en cuestión, como a que se ubique en algún otro lugar del país o en el extranjero. Aun cuando la manufactura —e igualmente la minería y la agricultura— alimenta el aumento de la demanda de servicios al productor, su ubicación real tiene una importancia secundaria en el caso de empresas de servicios de nivel global; por tanto, que las fábricas estén localizadas en el extranjero o dentro de un país puede

ser bastante irrelevante, siempre y cuando sean parte de una corporación multinacional capaz de comprar los servicios de estas empresas de alto nivel. Segundo, la dispersión territorial de las fábricas, especialmente si son internacionales, aumenta realmente la demanda de servicios al productor.

Esto también representa otro significado o consecuencia de la globalización: el crecimiento de empresas de servicios al productor con sede en Nueva York o Londres o París puede ser alimentado por empresas manufactureras ubicadas en cualquier parte del mundo, mientras sean parte de una red corporativa multinacional. Tercero, una gran parte del sector de servicios al productor se alimenta de transacciones financieras y de negocios que o no tienen nada que ver con la manufactura, como es el caso de muchos de los mercados financieros globales, o para los que la manufactura es circunstancial, como en mucha de la actividad de fusiones y adquisiciones, que se centra en la compra y venta de empresas más que en la compra de empresas manufactureras como tales.

#### LA INSERCIÓN DE LAS FINANZAS GLOBALES EN EL LUGAR Y LA INSTITUCIÓN

VARIOS DE los temas analizados hasta aquí adoptan formas particularmente definidas dentro de las redes globales emergentes de los centros financieros. El sistema financiero global ha llegado a niveles de complejidad que requieren la existencia de una red transfronteriza de centros financieros para dar servicio a las operaciones del capital global. Esta red de centros financieros diferirá cada vez más de las primeras versiones del sistema financiero internacional. En un mundo de sistemas financieros nacionales muy cerrados, cada país duplicó la mayor parte de las funciones necesarias para su economía; muchas veces las colaboraciones entre diferentes mercados financieros nacionales no eran más que la ejecución de un conjunto dado de operaciones en cada uno de los países involucrados, tales como compensación y acuerdos. Con pocas excepciones, tales como los mercados foráneos y algunos de los grandes bancos, el sistema internacional consistía en una lista de sistemas internos cerrados,

La integración global de los mercados empuja hacia la eliminación de varios sistemas redundantes y hace que la colaboración sea un asunto mucho más complejo, que tiene el efecto de aumentar la división del trabajo dentro de la red. En lugar de que cada país tenga su propio centro de operaciones globales, la tendencia se dirige hacia la formación de redes y alianzas estratégicas con una medida de especialización y la división de funciones. Esto muy bien podría convertirse en un sistema con menos centros estratégicos y más jerarquía. Dentro de este contexto, Londres y Nueva York, con sus enormes concentraciones de recursos y talento, continúan siendo motores de la economía dentro de la red global, en cuanto a las operaciones más estratégicas y complejas dentro del sistema en general. Estas dos ciudades son las principales exportadoras de servicios financieros y normalmente forman parte de todas las principales ofertas públicas, ya sea la privatización de British Telecom o de France Telecom. La formación de la Eurozona refuerza la posición de Frankfurt y de París, cada una de las cuales comienza a formar parte de un tejido de alianzas entre los principales centros europeos.

Cada vez más, los centros financieros de muchos países alrededor del mundo cumplen la función de puertas de entrada para la circulación dentro-fuera tanto de capitales nacionales y extranjeros. La incorporación de un número creciente de estos centros financieros es una forma a través de la cual se expande el sistema financiero global: cada uno de estos centros es el nexo entre la riqueza de ese país y el mercado mundial, y entre los inversionistas extranjeros y las oportunidades de inversión de ese país. De esta forma, el conjunto de fuentes y destinos de inversión aumenta. Las funciones de puerta de entrada serán su mecanismo principal para integrarse en el mercado financiero mundial, más que la producción de innovaciones para empacar el flujo de capitales hacia dentro y hacia fuera. Las operaciones complejas tienden a ser realizadas por las principales empresas de inversiones, contables y de servicios legales, a través de filiales, sucursales, importaciones directas de estos servicios, o cualquier otra forma de transferencias.

Estas puertas de entrada al mercado global son también puertas para la dinámica de las crisis financieras: el capital puede salir

tan fácil y rápidamente como puede entrar. Y lo que alguna vez se vio como capital “nacional” puede ahora fácilmente unirse al éxodo: por ejemplo, sabemos ahora que, durante la crisis de diciembre de 1994 en México, los primeros capitales en abandonar los mercados mexicanos fueron nacionales, no foráneos, y a comienzos del otoño de 1999, en Brasil, durante la fuga de más o menos 1,000 millones de dólares diarios, que llegó a más de 40,000 millones de dólares, no todo era capital extranjero.

Según mi interpretación, el sistema financiero global integrado no se trata sólo de competencia entre los países. La tendencia apunta hacia un aumento de los esfuerzos de colaboración especializada entre estos centros. Además, en la medida en que los mercados se integran, se maximiza el crecimiento conjunto con el crecimiento en todos los centros. Las crisis en Tokio o Hong Kong no generan ventajas para otros centros, excepto quizás en algunos segmentos muy específicos del mercado. El drástico crecimiento de Londres, Nueva York, París o Francfort es, en parte, una función de una red global de centros financieros. Desde sus inicios, Hong Kong ha sido una intersección vital de mundos diferentes, un nodo estratégico de intercambio de empresas de China hacia el resto del mundo y del resto del mundo hacia China, así como de todas las comunidades chinas en el exterior (Meyer, 2002). Muy pocos otros centros pueden reproducir esta ventaja, pero sí se pueden beneficiar con el papel especializado que desempeña Hong Kong.<sup>13</sup> Luego de una severa crisis, hoy en día Hong Kong aún posee la concentración más sofisticada de servicios avanzados, después de Londres y Nueva York. Puede decirse algo parecido de Tokio: aun cuando su economía está en crisis, seguirá siendo una pieza crucial dentro del sistema financiero global, gracias a su enorme concentración de recursos financieros.<sup>14</sup>

<sup>13</sup>Su ventaja histórica como un nexo entre China y el mundo, y su concentración de servicios especializados con tecnología de punta, aseguran a Hong Kong un papel estratégico. La obra *Hong Kong as a Global Metropolis; Social Networks of Capital* de David Meyer resulta impresionante y es una de las mejores explicaciones de esta ventaja característica de Hong Kong como intermediario de las redes globales de capital.

<sup>14</sup>Por ejemplo, Japón cuenta con 1,000 billones de dólares en fondos bajo gestión institucional, pero 10,000 billones de dólares en ahorros y cuentas similares que están a punto de ser desreguladas.

El rápido crecimiento de redes y mercados electrónicos plantea una pregunta acerca de la creciente importancia de los centros financieros,<sup>15</sup> en la medida en que estos últimos combinan múltiples recursos y talentos necesarios para llevar a cabo operaciones complejas y dar servicios a las empresas y mercados globales.<sup>16</sup> Los centros financieros no pueden reducirse a sus intercambios. Son parte de una arquitectura mucho más compleja y constituyen estructuras mucho más complejas dentro de esa arquitectura. La tendencia es hacia la intensificación de redes que conecten centros financieros en alianzas estratégicas o funcionales. Tales alianzas podrían muy bien evolucionar en una suerte de equivalencia con fusiones y adquisiciones de empresas transfronterizas (véase Sassen, 2002, capítulos 4, 5 y 7).

¿Hasta qué punto podrán las nuevas tecnologías de comunicación eliminar la necesidad de los centros financieros reales y las redes de esos centros, en especial, dada la naturaleza cada vez más global y electrónica del mercado de capitales?

#### EN LA ERA DIGITAL: ¿MÁS CONCENTRACIÓN QUE DISPERSIÓN?

LO QUE REALMENTE destaca en las pruebas sobre la industria financiera global es hasta qué punto existe una concentración marcada de las acciones de muchos mercados financieros en unos pocos centros financieros.<sup>17</sup> Londres, Nueva York, Tokio (a pesar de una

<sup>15</sup>El comercio electrónico también contribuirá a un nuevo patrón, mediante el cual, por ejemplo, el Deutsche Eurex de Francfort puede operar en las pantallas de muchos otros mercados en todo el mundo, o mediante el cual una empresa bursátil como Cantor Fitzgerald puede (como sucedió en septiembre de 1998) poner sus precios de los futuros de la Tesorería en las pantallas que utilizan los operadores.

<sup>16</sup>Por ejemplo, el característico énfasis en el mercado de futuros electrónicos en Francfort oculta el hecho de que esta red de futuros electrónicos se encuentra en realidad insertada en una red de centros financieros. Y la empresa bursátil Cantor Fitzgerald, que ha computarizado la venta de futuros del Tesoro de Estados Unidos, en realidad tiene una alianza con el Consejo de Comercio de Nueva York para manejar estas ventas.

<sup>17</sup>Entre las principales fuentes de datos para las cifras citadas en esta sección están el Banco Internacional de Compensaciones (Basle); datos de cuentas nacionales del FMI; publicaciones especializadas en comercio tales como WorldScope del Wall Street Journal; The Banker de Morgan Stanley Capital Internacional; listas de datos del Financial Times y en The Economist; y, en especial para un enfoque en las ciudades, los datos producidos por Technometrics Inc. Nombres adicionales de fuentes constantemente actualizadas aparecen en Sassen (2001).

recesión económica nacional), París, Francfort y algunas otras ciudades aparecen regularmente en los primeros lugares y representan una gran parte de las transacciones globales. Londres, seguido de Tokio, Nueva York, Hong Kong y Francfort, representa la mayor parte de las operaciones bancarias internacionales. Londres, Francfort y Nueva York representan una gran parte de las exportaciones de servicios financieros en el mundo. A finales de 1997, Londres, Nueva York y Tokio representaban más de un tercio de las acciones institucionales en el ámbito mundial, luego de una baja de 32 por ciento del valor de Tokio con respecto a 1996. Londres, Nueva York y Tokio representan 58 por ciento del mercado cambiario extranjero, uno de los pocos mercados verdaderamente globales; junto con Singapur, Hong Kong, Zurich, Ginebra, Francfort y París, representan 85 por ciento de éste, el más mundial de los mercados.

Esta tendencia a la consolidación en unos pocos centros, aun mientras la red de centros financieros integrados se expande globalmente, es también evidente dentro de los países. En Estados Unidos, por ejemplo, Nueva York concentra todos los principales bancos de inversión al lado sólo de otro centro financiero internacional importante, en este inmenso país: Chicago. Sydney y Toronto han obtenido igualmente poder en grandes países continentales y han asumido las funciones y la parte del mercado de los que una vez fueron los principales centros comerciales, Melbourne y Montreal, respectivamente. Igual ha sucedido con Sao Paulo y Bombay, quienes han ganado parte del mercado y las funciones de Río de Janeiro en Brasil y Nueva Delhi y Calcuta en la India, respectivamente. Todos éstos son países inmensos y podría pensarse que podrían ser capaces de mantener varios centros financieros importantes. En Francia, París concentra actualmente mayores porciones de casi todos los sectores financieros de la que tuvo hace 10 años y mercados de acciones otrora importantes como Lyon se han vuelto "provincianos", aun cuando actualmente Lyon es el núcleo de una próspera región económica. Milán privatizó su cambio en septiembre de 1997 y se fusionó electrónicamente con los 10 mercados regionales de Italia. Francfort

concentra actualmente una mayor parte del mercado financiero en Alemania que a principios de la década de 1980, al igual que Zurich, que alguna vez tuvo a Basilea y Ginebra como importantes competidores. Este patrón resulta evidente en muchos países. Más aún, la tendencia hacia la consolidación de un centro financiero principal en cada país es una función del rápido crecimiento en el sector, no del decaimiento de las ciudades perdedoras.

Existe una consolidación en menos centros importantes a lo largo y dentro de los países, y un drástico crecimiento en la cantidad de centros que se vuelven parte de la red global a medida que los países desregularizan sus economías. Por ejemplo, Sao Paulo y Bombay se incorporaron a la red financiera global luego de que Brasil y la India (en parte) desregularizaron sus sistemas financieros. Esta forma de incorporación a la red global conlleva a menudo el costo de perder las funciones que tenían cuando eran centros en gran medida nacionales. Hoy en día, las principales empresas financieras, de contabilidad y de servicios legales extranjeras entran a los mercados para manejar sus operaciones transfronterizas. Esta incorporación ocurre normalmente sin una ganancia en la parte del mercado que pudieran merecer, incluso cuando la capitalización aumentara, a veces drásticamente, y aunque se sumen al volumen total del mercado mundial.

¿Por qué en una época de rápido crecimiento de la red de centros financieros, dentro del conjunto de volúmenes y en las redes electrónicas, tenemos tal concentración de acciones en los principales centros nacionales y globales? Tanto la globalización como el comercio electrónico tienen que ver con expansión y dispersión, más allá de lo que ha sido la esfera reducida de las economías nacionales y del comercio de parqué. Verdaderamente podríamos preguntarnos por qué los centros financieros tienen tanta importancia.

#### ¿POR QUÉ EXISTE LA NECESIDAD DE CENTROS EN LA ERA DIGITAL GLOBAL?

EL PESO CONTINUO de los principales centros es, en cierta forma, un contrasentido, como lo es también la existencia de una red de centros



financieros en expansión. El vertiginoso desarrollo de intercambios electrónicos, la creciente digitalización de buena parte de la actividad financiera, el hecho de que las finanzas se han convertido en uno de los principales sectores en un cada vez mayor número de países, y de que es un sector que genera un producto desmaterializado e hiper-móvil sugiere que la ubicación no debería importar. De hecho, la dispersión geográfica parecería ser una buena opción dado el alto costo de operación en los principales centros financieros. Además, los últimos 10 años han presenciado un aumento de la movilidad geográfica de los expertos financieros y de las empresas de servicios financieros.

Desde mi punto de vista, existen al menos tres razones que explicarían la tendencia hacia la consolidación en pocos centros, más que una dispersión masiva.<sup>18</sup>

### *La importancia de la conectividad social y las funciones centrales*

Primero, mientras que las nuevas tecnologías de la comunicación realmente facilitan la dispersión geográfica de las actividades económicas sin que se pierda la integración del sistema, también han tenido el efecto de reforzar la importancia de la coordinación central y de las funciones de control de las empresas e incluso de los mercados. Efectivamente, para las empresas de cualquier sector, el operar una red de sucursales y filiales muy dispersa y realizar operaciones en múltiples mercados ha hecho que las funciones centrales sean mucho más complicadas. Su ejecución requiere acceso a gran talento, no sólo en las redes sino también, de manera más generalizada, a medios innovadores: en tecnología, contabilidad, servicios legales, pronósticos económicos y todo tipo de otros servicios corporativos especializados nuevos. Los principales centros poseen concentraciones masivas de recursos de tecnología de punta que les permiten

<sup>18</sup>Ya desarrollé este análisis en la primera edición de *The Global City*, enfocándome en Nueva York, Londres y Tokio; desde entonces, mientras elaboraba la segunda edición ha habido sucesos que lo han hecho más marcado. Varios de los capítulos de *Global Networks. Linked Cities* también nos proporcionan especificaciones empíricas detalladas de algunas de estas tendencias.

maximizar los beneficios de las nuevas tecnologías de comunicación y dominar las nuevas condiciones que les permitan operar globalmente. Aun los mercados electrónicos, tales como Nasdaq y E-Trade, dependen de operadores y bancos localizados en alguna parte, algunos de ellos al menos en un centro financiero importante.

Un hecho que resulta cada vez más evidente es que, para maximizar los beneficios de las nuevas tecnologías de información, las empresas necesitan no sólo la infraestructura para ello, sino una mezcla compleja de otros recursos. Gran parte del valor agregado que pueden producir estas tecnologías para empresas de servicios avanzados se basa en las llamadas externalidades. Y esto quiere decir recursos materiales y humanos: los más modernos edificios de oficinas, talento de punta y la infraestructura de redes sociales que maximicen la conectividad. Cualquier pueblo puede tener cables de fibra óptica, pero eso no es suficiente (García, 2002).

Un segundo hecho que surge con gran claridad concierne al significado de “información”. Existen dos clases de información (véase Sassen, 2001, capítulo 5). La primera es la de datos, que puede ser compleja aun cuando implica un conocimiento estándar: el nivel al que cierra un mercado de valores, la privatización de una empresa de servicio público, la quiebra de un banco. Pero existe un tipo de “información” mucho más difícil, parecido a un juicio, interpretación o evaluación. Esto comprende sortear una serie de datos y una serie de interpretaciones de una mezcla de datos con la esperanza de producir datos que respondan a un mejor ordenamiento. El acceso al primer tipo de información es actualmente global e inmediato, prácticamente desde cualquier lugar del mundo altamente desarrollado, gracias a la revolución digital. Pero es el segundo tipo de información el que requiere una complicada mezcla de elementos —la infraestructura social para una conectividad global—, lo cual otorga un toque de liderazgo a los principales centros financieros.

En principio, resulta posible reproducir la infraestructura técnica en cualquier parte. Por ejemplo, Singapur posee conectividad técnica pareja con Hong Kong, ¿pero tiene la conectividad social que posee Hong Kong? Probablemente podríamos decir lo mismo acerca de Francfort y Londres. Cuando no se puedan obte-

ner de los bancos de datos existentes, las formas más complejas de información que se necesitan para llevar a cabo transacciones internacionales importantes, sin importar lo que pueda uno pagar, entonces necesitamos el circuito de información social y las interpretaciones e inferencias asociadas *de facto*, que acompañan al rebote de información entre personas talentosas e informadas. Por ejemplo, lo que ha otorgado una nueva importancia a las agencias de clasificación de créditos es la relevancia de ese insumo de información. Una parte de la clasificación tiene que ver con interpretar e inferir. Cuando esta interpretación se vuelve “autorizada” entonces se convierte en “información” disponible para todo el mundo. El proceso de convertir inferencias o interpretaciones en “información” conlleva una buena mezcla de talentos y recursos.

En síntesis, los centros financieros proporcionan la conectividad social que permite a una empresa o mercado maximizar los beneficios de su conectividad tecnológica.

### *Fusiones y alianzas transfronterizas*

Los actores mundiales dentro de la industria financiera necesitan recursos enormes, una tendencia que conduce a fusiones rápidas, adquisiciones de firmas y alianzas estratégicas entre los mercados de diferentes países. Esto está sucediendo en una escala y en combinaciones que muy pocos hubieran previsto hace apenas tres o cuatro años. Existe un creciente número de fusiones entre empresas de servicios financieros, empresas contables, empresas legales, agencias de seguros; en esencia, empresas que necesitan proporcionar un servicio global. Una evolución parecida resulta posible también dentro de la industria global de telecomunicaciones que tendrá que consolidarse a fin de ofrecer un servicio con tecnología de punta de nivel mundial a sus clientes, entre los cuales están las empresas financieras.

Yo argumentaría que otra clase de “fusión” sería la consolidación de las redes electrónicas que conectan una cantidad muy selecta de mercados. Las más de 30 bolsas de valores europeas han buscado realizar diversas alianzas. Euronext (Next) es la mayor fusión de bolsas en Europa, una alianza entre las bolsas de París,

Ámsterdam y Bruselas. También las bolsas pequeñas se están fusionando: en marzo de 2001 la bolsa de valores de Tallin en Estonia y su contraparte de Helsinki crearon una alianza. Un patrón nuevo son las adquisiciones hostiles, no de empresas, sino de mercados, tales como el intento de los dueños de la bolsa de Estocolmo de comprar la bolsa de Londres (por un precio de 3,700 millones de dólares). Existe un sinnúmero de redes de conexión de mercados informales que se han establecido en los últimos años.

En 1999 Nasdaq, el segundo mercado de valores de Estados Unidos después del de Nueva York, estableció Nasdaq Japón y en el 2000, Nasdaq Canadá. Esto proporciona a los inversionistas en Japón y Canadá un acceso directo al mercado de Estados Unidos. La bolsa de Toronto ha hecho una alianza con la bolsa de Nueva York (NYSE) para crear una plataforma comercial global separada. La NYSE es miembro fundador de una alianza comercial global, Global Equity Market (GEM) que incluye 10 bolsas, entre ellas Tokio y Next. Es probable que estos desarrollos fortalezcan los nexos interciudades en la red mundial de 30 o 40 ciudades a través de las cuales opera la industria financiera mundial.

Estos sucesos pueden muy bien asegurar la consolidación de un estrato de centros financieros selectos, en la cima de la red mundial de 30 o 40 ciudades a través de las cuales funciona la industria financiera global. Sabemos también que, para serlo, un centro financiero importante necesita poseer una parte significativa de las operaciones globales. Si Tokio no logra obtener mayor cantidad de estas operaciones, perderá su lugar en la jerarquía global, a pesar de su importancia como exportador de capitales. Lo que mantendrá a Nueva York en los niveles más altos de la jerarquía es esta misma capacidad para las operaciones globales, aun cuando se alimente con recursos y demandas de los inversionistas internos (aunque con tecnología de punta).

Si tomamos como indicador las acciones que se manejan, se observa un patrón similar de diseminación y concentración simultánea en lo más alto de la jerarquía. La distribución mundial de las acciones bajo gestión institucional se reparte en una gran cantidad la desregulación de sus economías y la idea de "mercados emergentes" como un destino de inversión atractivo durante los últimos

años. En 1999, los administradores institucionales de dinero del mundo controlaban aproximadamente 14,000 billones de dólares. Por ejemplo, Thomson Financials (1999) ha estimado que a finales de 1999, 25 ciudades representaban 80 por ciento de la tasación mundial. Estas 25 ciudades también representaban casi 48 por ciento de la capitalización total del mercado mundial, que era de 24,000 billones de dólares a finales de 1999. Por otra parte, este mercado global se caracteriza por una concentración desproporcionada en las seis o siete ciudades principales. Londres, Nueva York y Tokio juntos representaban en 1999 una tercera parte del total de las acciones mundiales bajo manejo institucional.

Estos acontecimientos ponen de manifiesto una segunda e importante tendencia, que de alguna manera define la actual era global. Estos distintos centros no sólo compiten entre sí: existe colaboración y división del trabajo. En principio, en el sistema internacional de las décadas de la posguerra, los centros financieros de cada país cubrían el universo de las funciones necesarias para dar servicio a sus compañías y mercados nacionales. El mundo de las finanzas era, por supuesto, mucho más sencillo que hoy. En las primeras etapas de regularización, en la década de 1980, existía una fuerte tendencia a visualizar la relación entre los centros más importantes, como una competencia directa entre Nueva York, Londres y Tokio, que entonces como ahora eran los principales centros del sistema. Pero en mis investigaciones sobre estos tres centros, encontré pruebas claras de que ya en la década de 1980 había división del trabajo. Lo que presenciamos actualmente es un patrón adicional mediante el cual la cooperación o división de funciones es de alguna manera institucionalizada: alianzas estratégicas no sólo entre empresas del otro lado de la frontera, sino también entre mercados. Existe competencia, colaboración estratégica y jerarquía.<sup>19</sup>

Es posible que la tendencia a la jerarquización en la red global se vea más reforzada por la reciente formación de la unificación monetaria europea: la eliminación de diferentes funciones financieras, especialmente el intercambio comercial extranjero, que ha alimentado la existencia de un centro financiero “internacional” en

<sup>19</sup>Para un mayor desarrollo de todos estos temas, véase Sassen (2001, capítulo 7).

cada uno de los países miembros; la consolidación del mercado de bonos de gobierno; un mercado único de divisas con una tasa única de interés a corto plazo; y a la larga, una fuerte tendencia hacia un mercado de valores básicamente único.

En resumen, la necesidad de que los grandes recursos manejen operaciones globales cada vez mayores, en combinación con el aumento de las funciones centrales descritas anteriormente, da como resultado una fuerte tendencia hacia la concentración y por lo tanto, a la jerarquización en una red en expansión.<sup>20</sup>

### *Élites y agendas desnacionalizadas*

En tercer lugar, los apegos y las identidades nacionales resultan cada vez más débiles para estas empresas globales y sus clientes. De este modo, los principales bancos de inversión de Estados Unidos y Europa han establecido oficinas especializadas en Londres para manejar diferentes aspectos de sus negocios globales. Incluso los bancos franceses han colocado algunas de sus operaciones especializadas en Londres, algo inconcebible tan sólo hace unos años y que aún no ha sido asimilado por la retórica nacional.

Además, la desregulación y la privatización han debilitado la necesidad de centros financieros nacionales. La cuestión de la nacionalidad simplemente actúa de manera diferente en estos sectores con respecto a una década atrás. Los productos financieros globales son accesibles en los mercados nacionales y los inversionistas nacionales operan en los mercados globales.<sup>21</sup> Por ejemplo, algunas de las principales empresas brasileñas están enlistadas en la

<sup>20</sup> Por ejemplo, la globalización de la banca de inversión y los manejos de fondos, dos áreas en las que las empresas de Nueva York son actores principales, bien podrían haber sido más importantes para fortalecer la posición de Londres como centro financiero, que el crecimiento nacional del Reino Unido *per se*. En *The Global City*, establecí que la globalización de los mercados disminuye la importancia de la salud de la economía nacional, para que las principales ciudades crezcan como centros de negocios internacionales, la cual no es necesariamente una característica deseable del sistema económico global. Esto parece estar sucediendo en varios países europeos, donde las bolsas de valores prósperas van a la par de un desarrollo económico lento y un alto desempleo. Schiffer (2002) y Parnreiter (2002) ven un patrón similar en Sao Paulo y la ciudad de México, respectivamente.

<sup>21</sup> Por ejemplo, los bancos de inversión dividían sus equipos de analistas por países para cubrir un mercado nacional; ahora es más probable que lo hagan por sectores industriales (véase, por ejemplo, *Latin American Finance*, varios números).

Bolsa de Valores de Nueva York, y evitan la bolsa de Sao Paulo, una práctica nueva que ha causado cierto escándalo en los círculos especializados de Brasil.

Una manera de describir este proceso sería como una incipiente desnacionalización de ciertos terrenos institucionales (véase Sassen, 1996, capítulo 1). Podría argumentarse que tal desnacionalización es una condición necesaria para la globalización económica tal y como la conocemos hoy en día. La sofisticación de este sistema radica en el hecho de que necesita involucrar solamente áreas institucionales estratégicas; la mayoría de los sistemas nacionales pueden quedar básicamente igual. China es un buen ejemplo. En 1993, adoptó reglas contables internacionales, necesarias para realizar transacciones internacionales. Para hacerlo, no tuvo que cambiar mucho su economía interna. Las empresas japonesas que operan en el extranjero adoptaron esas normas mucho antes de que el gobierno japonés considerara exigirselos. En este sentido, el lado "mayorista" de la globalización es muy diferente de los mercados globales de consumo, en los que para obtener éxito se necesita alterar el gusto nacional a niveles masivos.

Este proceso de desnacionalización ha sido reforzado por la política estatal que permite la privatización y las adquisiciones de parte de extranjeros. De alguna manera, podríamos decir que la crisis financiera asiática ha funcionado como un mecanismo para desnacionalizar, al menos en parte, el control sobre los sectores clave de las economías que, mientras permiten la entrada masiva de inversión extranjera, nunca abandonan ese control (Olds *et al.*, 1999).<sup>22</sup>

<sup>22</sup>Por ejemplo, Lehman Brothers compró las hipotecas residenciales Thai que valen 500 millones de dólares con un 53 por ciento de descuento. Este fue el primer remate llevado a cabo por la Autoridad de Reestructuración Financiera del gobierno Thai, quien realiza la venta de 21,000 billones de activos de las empresas financieras. También adquirió las operaciones Thai de Peregrine, el banco de inversiones de Hong Kong que quebró. La caída de los precios y del valor del yen ha hecho que las empresas japonesas y los bienes raíces sean blancos atractivos para los inversionistas extranjeros. Merrill Lynch's ha comprado 30 sucursales de Yamaichi Securities. Societe Generale Group está comprando 80 por ciento de Yamaichi International Capital Management. Travellers Group es ahora el mayor accionista de Nikko, la tercera de las empresas bursátiles en importancia, y la Toho Mutual Insurance Co. anunció una empresa conjunta con GE Capital. Éstos no son sino algunos de los mejores ejemplos conocidos. Una buena parte de las valiosas propiedades en la zona de negocios y tiendas exclusivas Ginza, Tokio, están siendo consideradas para ser adquiridas por inversionistas extranjeros, en un giro a la adquisición por Mitsubishi del Centro Rockefeller hace una década.

Los principales centros internacionales de negocios producen lo que podríamos denominar como una nueva subcultura, un cambio de la versión “nacional” de las actividades internacionales a la versión “global”. La prolongada resistencia europea hacia la administración y gestión, especialmente a las adquisiciones hostiles, o hacia la posesión y control extranjeros en el sudeste asiático, señalan culturas nacionales de negocios que son de alguna manera incompatibles con la nueva cultura económica global. Yo afirmarí que las principales ciudades y la variedad de las llamadas reuniones de negocios globales (tales como la del Foro Económico de Davos y otros acontecimientos similares) contribuyen a desnacionalizar las élites corporativas. Que esto sea bueno o malo es un tema aparte, pero sí, diría yo, es una de las condiciones para poner en su lugar los sistemas y subculturas necesarios para un sistema económico global.

#### EN CONCLUSIÓN

LA GLOBALIZACIÓN económica y las telecomunicaciones han contribuido a producir una espacialidad para lo urbano que gira en torno a las redes transfronterizas y las ubicaciones territoriales con concentraciones masivas de recursos. Esta no es una característica totalmente nueva. Durante siglos, las ciudades han estado en el cruce de los procesos importantes y, a veces, mundiales. En la actualidad, lo que resulta diferente es la intensidad, complejidad y envergadura global de estas redes, el grado en el que actualmente se ven desmaterializadas y digitalizadas las partes significativas de las economías y por lo tanto, el grado en el que pueden viajar a grandes velocidades a través de algunas de estas redes, y en tercer lugar, el número de ciudades que forman parte del cruce de redes que operan dentro de amplias escalas geográficas. Asimismo, lo que resulta diferente en la actualidad es la elaboración de regímenes reguladores transfronterizos y el grado en el que han trabajado los estados nacionales para producir los instrumentos legales necesarios para albergar al sistema económico global.

El crecimiento de la mayoría de las transacciones altamente especializadas que conectan las ciudades está formando redes mode-



lo. Éstas incluyen, entre otros, las redes globales de las filiales de las empresas, la arquitectura particular de la conectividad que surge de los intereses de aquellos actores con el poder para darles forma, la formación de jerarquías regionales transfronterizas, activadas por zonas de libre comercio y corredores internacionales de crecimiento, y la integración de un número creciente de centros financieros en el mercado global de capitales.

Dedicarse a estas transacciones altamente especializadas ha requerido muchas veces enormes transformaciones en gran parte de estas ciudades, así como cambios importantes en las políticas de los estados involucrados. El desarrollo de las funciones de la ciudad global se inserta en el desarrollo infraestructural, estructural y de las políticas, que puede equivaler a un nuevo orden político, económico y espacial en estas ciudades, conjuntamente con las dinámicas que continúan del antiguo orden establecido. La profundidad de estas transformaciones puede encontrarse, en parte, bajo el síndrome de megaciudad, de algunas de estas ciudades y en las dinámicas sociales, económicas y espaciales que caracterizan a las grandes ciudades. La nueva espacialidad urbana que ocurre cuando las ciudades se vuelven sitios de operaciones transfronterizas es entonces parcial, en un sentido doble: representa sólo parte de lo que ocurre en las ciudades y de lo que son las ciudades, y ocupa tan sólo una parte de lo que pudiéramos catalogar como el espacio de la ciudad. Por lo tanto, se producen nuevas articulaciones con los circuitos globales y desarticulaciones dentro de la ciudad.

#### BIBLIOGRAFÍA

- ABBOTT, Carl, 1996, "The Internationalization of Washington, D.C.", *Urban Affairs Review*, vol. 31, núm. 5, pp. 571-594.
- ABU-LUGHOD, Janet L., 1999, *New York, Los Angeles, Chicago: America's Global Cities*, Minneapolis, University of Minnesota Press.
- ADILKNO, 1998, *The Media Archive. World Edition*, Nueva York, Autonomia y Ámsterdam, ADILKNO.
- AMIN, Ash (ed.), 1997, *Post-Fordism*, Oxford, Blackwell Publishers.
- y N. Thrift, 1995, *Globalization, Institutions, and Regional Development*, Oxford, Oxford University Press.

- ASCHER, Francois, 1995, *Metapolis ou L'Avenir des Villes*, París, Editions Odile Jacob.
- ASPEN INSTITUTE, 1998, *The Global Advance of Electronic Commerce. Reinventing Markets, Management and National Sovereignty*, Washington, D.C., The Aspen Institute, Communications and Society Program.
- ALLEN, John, Doreen Massey y Michael Pryke (eds.), 1999, *Unsettling Cities*, Londres, Routledge.
- APPADURAI, Arjun, 1996, *Modernity at Large*, Minneapolis, University of Minnesota Press.
- ARRIGHI, Giovanni y Beverly J. Silver, 1999, *Chaos and governance in the modern world system*, Minneapolis, University of Minnesota Press.
- ARROYO, Mónica, Milton Santos de Souza, Maria Adelia A. Scarlato y Francisco Capuano (eds.), 1993, *Fim De Seculo E Globalizacao*, Sao Paulo, Hucitec.
- BASTANI, S., 2000, "Muslim women on-line", *Arab World Geographer*, vol. 3, núm. 1, pp. 40-59.
- BAUM, Scott, 1997, "Sydney, Australia: A Global City? Testing the Social Polarization Thesis", *Urban Studies*, vol. 34, núm. 11, pp. 1881-1901.
- BEAUREGARD, Robert, 1991, "Capital Restructuring and the New Built Environment of Global Cities: New York and Los Angeles", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 15, núm. 1, pp. 90-105.
- BONAMY, Joel y Nicole May (eds.), 1994, *Services et mutations urbaines*, París, Anthropos.
- BONILLA, Frank; Edwin Melendez, Rebecca Morales y María de los Ángeles Torres (eds.), 1998, *Borderless Borders*, Philadelphia, Temple University Press.
- BRENNER, Neil, 1998, "Global Cities, Global States: Global City Formation and State Territorial Restructuring in Contemporary Europe", *Review of International Political Economy*.
- CASTELLS, M., 1996, *The Networked Society*, Oxford.
- \_\_\_\_\_ y Peter Hall, 1994, *Technopoles of the World: The Making of Twenty-First Century Industrial Complexes*, Londres, Routledge.
- CICOLLELA, Pablo e Iliana Mignaqui, 2002, "The Spatial Reorganization of Buenos Aires", en S. Sassen (ed.), *Global Networks/Linked Cities*, Nueva York y Londres, Routledge.

- COALITION TO ABOLISH SLAVERY AND TRAFFICKING (anual), Factsheet, [www.traffickedwomen.org/fact.html](http://www.traffickedwomen.org/fact.html)
- COCHRANE, Allan, Jamie Peck y Adam Tickell, 1996, "Manchester Plays Games: Exploring the Local Politics of Globalization", *Urban Studies*, vol. 33, núm. 8, pp. 1319-1336.
- COHEN, Michael A., Blair A. Ruble, Joseph S. Tulchiny Allison M. Garland (eds.), 1996, *Preparing for the Urban Future. Global Pressures and Local Forces*, Washington, D.C., Woodrow Wilson Center Press (Distribution by The Johns Hopkins University Press).
- COHEN, S.S. y J. Zysman, 1987, *Manufacturing Matters: The Myth of the Post-Industrial Economy*, Nueva York, Basic Books.
- CLARK, Terry Nichols y Vincent Hoffman-Martinot (eds.), 1998, *The New Political Culture*, Oxford, Westview Press.
- DARKWA, O. y F. Mazibuko, 2000, "Creating Virtual Learning Communities in Africa: Challenges and Prospects", *First Monday*, 5.5 ([http://firstmonday.org/issues5\\_5/darkwa/index.html](http://firstmonday.org/issues5_5/darkwa/index.html)).
- DANIELS. P. W., 1991, *Services and metropolitan development*. Londres Routledge.
- DAVIS, Diana E., 1994, *Urban Leviathan. Mexico City in the Twentieth Century*, Philadelphia, Temple Univ. Press.
- DRENNAN, Matthew P., Emanuel Tobier y Jonathan Lewis, 1996, "The Interruption of Income Convergence and Income Growth in Large Cities in the 1980s", *Urban Studies*, vol. 33, núm. 1, pp. 63-82.
- DUNN, Seamus (ed.), 1994, *Managing Divided Cities*, Stafford, Keele University Press.
- EADE, John (ed.), 1996, *Living the Global City: Globalization as a local process*, Londres, Routledge.
- ELLIOTT, James R., 1999, "Putting «Global Cities» in their Place: Urban Hierarchy and Low-Income Employment During the Post-War Era", *Urban Geography*, vol. 20, núm. 2, pp. 95-115.
- ESPIÑOZA, V., 1999, "Social Networks among the Poor: Inequality and Integration in a Latin American City", en B. Wellman (ed.), *Networks in the Global Village*, Boulder, Co., Westview Press.
- FINCHER, Ruth y Jane M. Jacobs (eds.), 1998, *Cities of Difference*, Nueva York, Guilford Press.
- GARCÍA, Linda, 2002, "The Architecture of Global Networking Technologies", en S. Sassen (ed.), *Global Networks/Linked Cities*, Londres y Nueva York, Routledge.

- GLOBAL SURVIVAL NETWORK, 1997, "Crime and Servitude: An Expose of the Traffic in Women for Prostitution from the Newly Independent States", [www.globalsurvival.net/femaletrade.html](http://www.globalsurvival.net/femaletrade.html) (noviembre).
- GRAHAM, Steven, 2002, "Splintering Urbanism", en S. Sassen (ed.), *Global Networks/Linked Cities*, Londres y Nueva York, Routledge.
- GRAHAM, Daniel y Nigel Spence, 1997, "Competition for Metropolitan Resources: «The Crowding out» of London's Manufacturing Industry?", *Environment and Planning A*, vol. 29, núm. 3, pp. 459-484.
- GRAVESTEIJN, S.G.E., S. van Griensven y M.C. de Smidt (eds.), 1998, "Timing Global Cities", *Nederlandse Geografische Studies*, núm. 241. Utrecht.
- HANNERZ, U., 1992, *Cultural Complexity. Studies in the Social Organization of Meaning*, Nueva York, Columbia University Press.
- HARRIS, Nigel e I. Fabricius (eds.) (1996), *Cities and Structural Adjustment*, Londres, University College London.
- HENSHALL, S., 2000, "The Consumer Manifesto: Empowering Communities of Consumers through the Internet", *First Monday* 5.5 ([http://firstmonday.org/issues5\\_5/henshall/index.html](http://firstmonday.org/issues5_5/henshall/index.html)).
- ISIN, Engin F. (ed.), 2000, *Democracy, Citizenship and the Global City*, Londres y Nueva York, Routledge.
- JESSOP, Robert, 1999, "Reflections on Globalization and its Illogics", en Kris Olds et al. (ed.), *Globalization and the Asian Pacific: Contested Territories*, Londres, Routledge, pp. 18-39.
- KEIL, Roger, 1993, *Weltstadt- Stadt der Welt: Internationalisierung und lokale Politik in Los Angeles*, Munster, Westfaelisches Dampfboot.
- KING, A.D. (ed.), 1995, *Representing the City. Ethnicity, Capital and Culture in the 21st Century*, Londres, Macmillan.
- KOMLOSY, Andrea; Christof Parnreiter, Irene Stacher, Susan Zimmermann (eds.), 1997, *Ungeregelt und Unterbezahlt. Der Informelle Sektor in der Weltwirtschaft*, Frankfurt, Brandes & Apsel-Sudwind.
- KOSTINSKY, Grigory, 1997, "Globalisation de l'économie et notions urbanistiques", en P. Claval y A.L. Sanguin (eds.), *Metropolisation et Politique*, París, L'Harmattan, pp. 17-25.
- KUNZMANN, K.R., 1994, "Berlin im Zentrum europäischer Stadtnetze", en Werner Suss (ed.), *Hauptstadt Berlin. Band 1: Nationale Hauptstadt Europäische Metropole*, Berlín, Berlin Verlag, pp. 233-246.

- LANDRIEU, Josee, Nicole May, Dirige Par, Therese Spector y, Pierre Veltz (eds.), 1998, *La Ville Eclatee*, La Tour d'Aigues, Editions de l'Aube.
- LO, Fu-chen y Yue-man Yeung (eds.), 1996, *Emerging World Cities in Pacific Asia*, Tokyo, United Nations University.
- LOW, Setha M., 1999, "Theorizing the City", en Low (ed.), *Theorizing the City*, New Brunswick, N.J., Rutgers University Press, pp. 1-33.
- MACHIMURA, Takashi, 1998, "Symbolic Use of Globalization in Urban Politics in Tokyo", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 22, núm. 2, pp. 183-194.
- MALDONADO, Tomas, 1997, *Critica della ragione informatica*, Milán, Feltrinelli.
- MARCUSE, Peter y Ronald van Kempen, 2000, *Globalizing Cities. A New Spatial Order*, Oxford, Blackwell.
- MARKUSEN, A. y V. Gwiasda, 1994, "Multipolarity and the Layering of Functions in the World Cities: New York City's Struggle to Stay on Top", *International Journal of Urban and Regional Research*, núm. 18, pp. 167-193.
- MELE, C., 1999, "Cyberspace and Disadvantaged Communities: The Internet as a Tool for Colective Action", en M.A. Smith y P. Kollock (eds.), *Communities in Cyberspace*, Londres, Routledge, pp. 264-289.
- MEYER, David, 2002, "Synergy between Hong Kong's Global Networks of Capital and Its Telematics", en S. Sassen (ed.), *Global Networks/Linked Cities*, Londres y Nueva York, Routledge.
- MOULAERT, F. y A.J. Scott, 1997, *Cities, Enterprises and Society on the Eve of the 21st Century*, Londres y Nueva York, Pinter.
- NOYELLE, T. y A.B. Dutka, 1988, *International Trade in Business Services: Accounting, Advertising, Law and Management Consulting*, Cambridge, MA, Ballinger Publishing.
- NIJMAN, Jan, 1996, "Breaking the Rules: Miami in the Urban Hierarchy", *Urban Geography*, vol. 17, núm. 1, pp. 5-22.
- OLDS, Kris, Peter Dicken, Philip F. Kelly, Lilly Kong y Henry Wai-Chung Yeung (eds.), 1999, *Globalization and the Asian Pacific: Contested Territories*, Londres, Routledge.
- ONG, Aihwa y Donald Nonini (eds.), 1997, *Underground Empires*, Nueva York, Routledge.
- ORUM, Anthony y Xianming Chen, 2002, *Urban Places*, Malden, MA, Blackwell.

- PARSA, Ali y Reiman Keivani, 2002, "The Hormuz Straights: Towards a Cross-Border Growth Corridor", en Sassen (ed.), *Global Networks/Linked Cities*, Londres y Nueva York, Routledge
- PERSKY, Joseph y Wim Wivel, 1994, "The Growing Localness of the Global City", *Economic Geography*, vol. 70, núm. 2, pp. 129-143.
- PERALDI, Michel y Evelyne Perrin (eds.), 1996, *Reseaux Productifs et Territoires Urbains*, Toulouse, Presses Universitaires du Mirail.
- PÍREZ, Pedro, 1994, *Buenos Aires Metropolitana*, Buenos Aires, Centro.
- POZOS PONCE, Fernando, 1996, *Metrópolis en reestructuración: Guadalajara y Monterrey 1980-1989*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
- SANTOS, Milton, Maria Adelia A. de Souza y Maria Laura Silveira, (ed.), 1994, *Territorio Globalizacao e Fragmentacao*, Sao Paulo, Editorial Hucitec.
- SASSEN, Saskia, 2003, *De-Nationalization: Territory, Authority and Rights in a Global Digital Age*, in contract with Princeton University Press.
- , 2001, *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton University Press (nueva versión actualizada, publicada originalmente en 1991.)
- , 2000a, "Territory and Territoriality in the Global Economy", *International Sociology*, vol. 15, núm. 2, pp. 372-393.
- , 2000b, "New Frontiers Facing Urban Sociology", *British Journal of Sociology*, vol. 51, núm. 1, enero-marzo, número especial del milenio, pp. 143-159.
- SCOTT, A.J., 2000, *Global City-Regions*, Oxford, Oxford University Press.
- SCHIFFER RAMOS, Sueli, 2002, "Sao Paulo: Articulating a Cross-border Regional Economy", en S. Sassen (ed.), *Global Networks/Linked Cities*, Nueva York y Londres, Routledge.
- SINGH, Surjit, 1994, *Urban Informal Sector*, Jaipur, Rawat Publications.
- SKELDON, R., 1997, "Hong Kong: Colonial City to Global City to Provincial City?", *Cities*, vol. 14, núm. 5, pp. 265-271.
- SMITH, Robert C., 1997, "Transnational Migration, Assimilation and Political Community", en Margaret Crahan y Alberto Vourvoulias-Bush (eds.), *The City and the World*, Nueva York, Council of Foreign Relations.
- STORPER, M., 1997, *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*, Nueva York, Guilford Press.

- STREN, Richard, 1996, "The Studies of Cities: Popular Perceptions, Academic Disciplines, and Emerging Agendas", en Cohen *et al.* (eds.), *op. cit.*, pp. 392-420.
- SUM, Ngai-Ling, 1999, "Rethinking Globalization: Re-articulating the Spatial Scale and Temporal Horizons of Trans-border Spaces", en Olds *et al.*, *op. cit.*, pp. 129-145.
- SOUZA, Maria Adelia Aparecida de, 1994, *A Identidade da Metropole. A Verticalizacao em Sao Paulo*, Sao Paulo, Hucitec.
- STAEHEL, Lynn A., 1999, "Globalization and the Scales of Citizenship", *Geography Research Forum*, núm. 19, pp. 60-77 (especial number *On Geography and the Nation-State*, edit by Dennis Pringle y Oren Yiftachel).
- TAYLOR, Peter J., 2000, "World Cities and Territorial States under Conditions of Contemporary Globalization", *Political Geography*, vol. 19, núm. 5, pp. 5-32.
- TARDANICO, Richard y Mario Lungo, 1995, "Local Dimensions of Global Restructuring in Urban Costa Rica", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 19, núm. 2, pp. 223-249.
- VELTZ, Pierre, 1996, *Mondialisation Villes Et Territories*, París, Presses Universitaires De France.
- WAJCMAN, J., 2002, *Information Technology and Sociology. Special Issue of Current Sociology*, vol. 50, núm. 3.
- WARF, Barney y Rodney Erickson, 1996, "Introduction: Globalization and the U.S. City System", *Urban Geography*, vol. 17, núm. 1, pp. 1-4.
- Wissenschaft Forum*, 1995, especial number: *Global City: Zitadellen der Internationalisierung*, vol. 12, núm. 2, Junio.
- YEUNG, Yue-man, 2000, *Globalization and Networked Societies*, University of Hawaii's Press.

JORDI BORJA\*

## *La ciudad en la globalización*

### EL RESURGIMIENTO DE LAS CIUDADES

**A**CTUALMENTE existen en el mundo más de 300 regiones urbanas con más de un millón de habitantes, las cuales funcionan de forma progresiva como nodos espaciales de la economía global y como agentes diferenciados.

Las regiones urbanas son más y más esenciales en la vida moderna y han reactivado su sentido como bases de todas las formas de actividad productiva. La ciudad pierde su rol en favor de las regiones urbanas, lo que hace esencial la construcción de las alianzas territoriales.

La jerarquía clásica de los sistemas urbanos nacionales se rompe con distintos resultados según los países. Se establece una jerarquía de escalas territoriales de relaciones económicas y de gobernabilidad interrelacionadas. Aunque no se dispone de un sistema de regulación mundial se tiende a la creación de grandes espacios regionales reguladores y coordinadores (NAFTA, Mercosur, UE) que tienen a su cargo la regulación supranacional y los procesos de descentralización. A pesar de ello los estados nacionales siguen siendo esenciales, aunque, es pertinente señalarlo, se están transformando rápidamente.

En este contexto se produce un resurgimiento de las regiones urbanas, básicamente respondiendo a necesidades económicas: las actividades se localizan en *clusters* como una respuesta estratégica a la creciente competencia económica que aumenta la incertidumbre y premia la innovación y el aprendizaje. La concentración territo-

\* Coordinador del Master "La ciudad, políticas, proyectos y gestión", Universidad de Barcelona. Consultor internacional.



rial permite aumentar la flexibilidad y aprovechar los recursos existentes. Las regiones urbanas empiezan a funcionar como plataformas territoriales desde las cuales grupos concentrados o redes de empresas compiten y tienen un rol en los mercados globales. Esta capacidad económica obliga a buscar en paralelo el desarrollo de una capacidad institucional y una política para aprovechar los procesos de la globalización a su favor. La concentración urbana aumenta el rendimiento del sistema productivo a través de la concentración que asegura la eficacia del sistema económico y al mismo tiempo intensifica la creatividad, el aprendizaje, la innovación, tanto por el incremento de flexibilidad de los productores como por las transferencias de ideas y conocimiento en las redes urbanas.

Las redes se convierten en el punto de partida de nuevas expansiones urbanas y en el punto de enlace con los mercados mundiales. Las redes intensas son las que permiten competir en mercados cada vez más extensos y globales.

En este orden de cosas la geografía social de las regiones urbanas se transforma y surgen nuevos retos sociales y políticos. Crece la heterogeneidad cultural y demográfica por las migraciones, con lo cual se abren tanto posibilidades de grandes conflictos como nuevas oportunidades para la movilidad social. Las desigualdades sociales y espaciales también se incrementan, y se reflejan en el crecimiento de los dependientes del *welfare* y de los llamados trabajadores pobres que a pesar de tener un sueldo no consiguen una vida decente en estas regiones urbanas. En el ámbito territorial se producen transformaciones en la morfología de las regiones urbanas con el desarrollo de aglomeraciones policéntricas y multiclusterizadas, y con el rápido crecimiento de las periferias, y procesos paralelos de descentralización y de recentralización de las áreas urbanas. Las grandes regiones urbanas constituyen el espacio preferencial de la nueva economía global.

El mosaico de grandes regiones urbanas también tiene necesidad de búsqueda de soluciones de gobernabilidad con distintos objetivos como son: el equilibrio adecuado entre cooperación y competencia entre empresas para asegurar el crecimiento a largo plazo, vía el *pooling* de recursos y el aprendizaje mutuo; pero también la coordinación de las interacciones entre unidades políticas distintas, y la

codificación de las distintas prácticas locales, como el establecimiento de reglas fijas de gobierno o compromisos basados en reglas flexibles de negociación intergubernamental e interindividual.

### *Desafíos urbanos en el siglo XXI*

La mundialización de la economía –que junto con la revolución informacional y la desaparición de los bloques geopolíticos configura la globalización– ha provocado una redistribución de cartas entre los territorios. Las ciudades y las regiones tienen una nueva oportunidad para una inserción competitiva o para quedarse en una relativa marginación. Esta oportunidad también se refleja en el interior de cada región o ciudad, o sea, que puede darse la misma situación: que predomine una dinámica integradora o fragmentadora, que crezca la cohesión o la exclusión, o lo que es frecuente, que unas áreas participen activamente de los procesos globales y otras queden excluidas, aunque sufran sus efectos:

Simultáneamente provoca un agravamiento de la exclusión social de grandes sectores de la población con su secuela de marginalización, violencia y desestructuración de pautas de convivencia. Esto se manifiesta en la emergencia de una ciudad escindida entre el denominado sector formal (centro y barrios) y el sector informal (extensas áreas periféricas anémicas y sin carácter, y las villas de emergencia) (Jáuregui, 2002).

¿Cuál es hoy el espacio económico más significativo? Obviamente ya no es el del Estado-nación, cuyos márgenes para hacer políticas autónomas que marquen la especificidad del “territorio nacional” son cada día más reducidos. Actualmente las empresas no pueden determinar su competitividad sin un entorno favorable. Y las sinergias que determinan hoy la productividad y la capacidad de innovación se producen en la ciudad, o mejor dicho en el sistema urbano-regional, más o menos polarizado por una gran ciudad (aunque no siempre) que, a su vez, forma parte de un sistema de ciudades que pueden constituir un eje o una macrorregión.

Hoy se revaloriza la ciudad-región como espacio económico más significativo, pero al ser un espacio de geometría variable y de límites difusos está sometido a fuertes tensiones por los desequilibrios territoriales y sociales que en él se producen. Es más un espacio que un territorio, situación que plantea problemas de cohesión social, de identidad cultural y de gobernabilidad.

Un desafío de la globalización es desarrollar estrategias que configuren el espacio de la ciudad-región como territorio. La política urbana no hereda un territorio y debe enfrentarse a las dinámicas dispersas o sectoriales, que lo desestructuran en vez de construirlo.

Tanto las ciudades y regiones como sus administraciones públicas y sus agentes económicos y sociales son conscientes de que tienen que jugar sus cartas y aprovechar sus oportunidades. Es la hora de pasar a una política económica local y regional de oportunidad, no a un urbanismo oportunista. El urbanismo estratégico define escenarios deseables y objetivos coherentes, expresa valores de interés general. Pero sobre estas bases genera o aprovecha oportunidades, lo cual supone una gestión ágil y flexible.<sup>1</sup>

La política urbana ya no puede apoyarse únicamente en las fórmulas normativas del planeamiento tradicional que no facilitan ni las actuaciones que exigen iniciativas rápidas y flexibles ni la concertación de actores. Pero entrar en la vía fácil de la desregulación de los usos del territorio, la privatización incondicional de los servicios públicos (otra cosa es la gestión empresarial de algunos de ellos) y la dimisión total ante el mercado para responder a demandas sociales básicas (como la vivienda) produce innumerables efectos perversos que atacan directamente los valores democráticos que ha forjado nuestra historia urbana y cuestionan la eficacia económica de nuestras ciudades.

El urbanismo necesario y posible debe actuar sobre una ciudad en parte difusa, sobre un territorio urbano-regional fragmentado,

<sup>1</sup> Véase anexo sobre requisitos para el éxito urbano. La literatura sobre los requisitos para la eficiencia y la productividad de los sistemas urbanos actuales es muy numerosa. Precedentes interesantes son los siguientes: Jane Jacobs (1984 y 1986) y Manuel Castells (1995, 1998 y 2000). También resulta pertinente hacer mención a las obras de Saskia Sassen, Michael Cohen, M. Storper, François Ascher (citadas en J. Borja, y M. Castells, 1997) y a los trabajos del Planeamiento Estratégico de Barcelona (1986-1998), en especial de F. Santacana, M. de Forn, F. Raventós y J. Trullén.

pero no vacío en sentido alguno. Es una tarea complicada y costosa, pero es preciso tomar decisiones rápidas, actuar eficazmente a corto y mediano plazo, con efectos duraderos en el largo plazo.

Es el momento de estar alertas a las oportunidades para realizar los “grandes proyectos urbanos” que permitan una adaptación competitiva a las nuevas exigencias de la globalización, sin que generen más efectos perversos que soluciones; es decir, que contribuyan a la vez a la cohesión social y a la funcionalidad integral del sistema urbano.

Como plantea el urbanista portugués Portas,<sup>2</sup> hay que cruzar siempre, en un sistema ideal de coordenadas, los objetivos con las oportunidades. Los objetivos son las respuestas que las instituciones y los agentes económicos, sociales y culturales dan de una forma concertada a los desafíos de su entorno y a sus demandas internas. Las oportunidades aparecen o se inventan, proceden de iniciativas públicas o privadas, endógenas o exógenas. Pero si los objetivos no están claros las oportunidades no se aprovecharán positivamente. Los objetivos orientan las oportunidades, y a veces, contribuyen a inventarlas. Pero estos objetivos sólo adquieren consistencia, coherencia y legitimidad si forman parte de un todo, de un proyecto integral de ciudad o de región, concertado socialmente, liderado democráticamente y validado culturalmente.

El auge actual del planeamiento estratégico, la revalorización de los gobiernos locales y regionales y la recuperación de los valores culturales o morales para orientar las políticas urbanas expresan la necesidad de una política urbana con objetivos. La nueva política urbana es una estrategia que construye su territorio regional, es decir define y delimita nuevos ámbitos espaciales, sobre los cuales las instituciones públicas y los actores económicos y sociales deben actuar conjuntamente (por ejemplo: los grandes ejes y las macrorregiones europeas) pero también, y sobre todo, deben responder a los desafíos más próximos: “hacer ciudad” sobre la región metropolitana difusa y/o policéntrica y “hacer ciudad” sobre la ciudad, buscando la cohesión con su periferia inmediata.

<sup>2</sup>Nuno Portas (1996).

*La ciudad futura como presente.  
El reto de hacer ciudad  
a tres dimensiones*

La ciudad futura es la que se está “haciendo” hoy, ¿es la ciudad futura la ciudad global? No, la ciudad global no existe físicamente. A principios del decenio de los noventa Saskia Sassen<sup>3</sup> puso de moda un *ranking* de “ciudades globales” a partir de una élite muy restringida de ciudades, que fueron inicialmente Nueva York, Londres y Tokio para luego ampliar la lista sin que los criterios estuvieran muy definidos. En su libro *Ciudades globales*, establecía como característica de las mismas no sólo el ser lugares de control, sino lugares de la producción de “[...] servicios especializados que necesitan las complejas organizaciones para poder controlar la dispersión de la red de factorías, oficinas y servicios [...] y [...] de innovaciones financieras y la creación de mercados, ambos centrales en la internacionalización y expansión de la industria financiera” (Sassen, 2001).

Su interpretación fue una afortunada simplificación mediática. Aunque no corresponde del todo a la mayoría de las realidades urbanas actuales en las que se mezclan elementos globalizados (funciones, actividades, grupos sociales o culturales, relaciones) con otros “localizados”, es decir, autocentrados en la actividad económica o las relaciones sociales de ámbito local o regional.

Por su parte, la conceptualización de Manuel Castells sobre la “ciudad global” la sitúa en un nivel “no urbano” puesto que define esta ciudad como una red de elementos globalizados que pueden o no estar físicamente en determinadas áreas urbanas. La “galaxia Internet” o la ciudad virtual son conceptos útiles para el análisis del mundo actual, pero es un nivel de análisis distinto del que se requiere para implementar políticas de “hacer ciudad” en los espacios físicos concretos, en las ciudades singulares.

Y, sin embargo, la ciudad de la “sociedad de la información” existe, no es una utopía, ni una e-topía (según el sobrevalorado libro de Mitchell) y desarrolla una nueva lógica de producción con su reflejo

<sup>3</sup>Saskia Sassen (2001).

en las sociedades y sus espacios urbanos.<sup>4</sup> No es una ciudad virtual, aunque posea elementos de ello, ni se confunde obviamente con la ciudad metropolitana, aunque en parte se superponga a ella. Esta ciudad futura que se construye hoy se desarrolla mediante dialécticas urbanas contrapuestas con algunos elementos comunes como son:

- a)* La construcción progresiva de un territorio urbano basado en redes (físicas y virtuales) caracterizado por la discontinuidad, por la diversidad de centralidades y de movilidades, por la multiplicidad de temporalidades en los usos de la ciudad, por la heterogeneidad de núcleos de población (ciudades de distinta talla e historia, municipios y entidades intermedias que se solapan, mezclas de poblaciones residentes y poblaciones usuarias) y por la alternancia entre zonas densas y zonas difusas.
- b)* El territorio de esta “ciudad de ciudades” es de geometría variable, no es solamente un dato (en realidad pueden hacerse mapas diversos según las dimensiones que se tengan en cuenta) también es resultado de las estrategias públicas y privadas que se den en el mismo.
- c)* Los sistemas de gobierno, de planificación, de gestión de los programas y de los servicios públicos no pueden organizarse o diseñarse según los modelos administrativos tradicionales, por lo cual aparecen nuevos conceptos e instrumentos como la planificación estratégica, la contractualización de las relaciones interinstitucionales, la cooperación público-privada, la gestión social, la participación deliberativa, etcétera.
- d)* Nuevas fracturas y desigualdades sociales se añaden a las existentes. Los colectivos sociales excluidos territorialmente debido a la fragmentación y a la privatización de los espacios urbanos y a la desigualdad ante la movilidad. La fractura “digital” entre las áreas bien conectadas telemáticamente (cable especialmente) y entre los sectores sociales que disponen de los medios para usar las actuales TIC, tecnologías de información y

<sup>4</sup>Véanse M. Castells (1995, 1998 y 2000); E. Soja (1996 y 2000); W. Mitchell (2001); P. Veltz (1996); N. May (1998); J.M. Pascual (2002); J. Borja y M. Castells (1997) y J. Borja y Z. Muxí (2001).

comunicación y el resto. Los caídos de la vieja economía o los *out* respecto a las nuevas demandas del mercado. La exclusión de las poblaciones atraídas por el auge de las regiones urbanas “globalizadas” y que sufren múltiples discriminaciones (el efecto “llamada” no es producto de una legislación más o menos permisiva, sino de la atracción de los niveles de vida o de consumo que los medios de comunicación o la movilidad de las poblaciones difunden).

e) Las nuevas políticas urbanas que hay que inventar. “Hacer ciudad” en esta tercera dimensión, es hoy un reto comparable a lo que fue el plantear la ciudad renacentista como expansión de los burgos medievales o el salto a la ciudad industrial y metropolitana respecto a la anterior. Se ha podido calificar este salto de “revolución urbana”.<sup>5</sup>

Es un salto de escala que exige modelos nuevos, aunque en esta fase, como ocurre siempre en el inicio de un periodo de cambio, se tienden a reproducir, a reutilizar o adaptar los viejos modelos, sean los de la ciudad densa o los de la ciudad jardín, los del *zoning* o los del hábitat rural, los rascacielos en el campo o los viejos núcleos renovados. En el siguiente acápite expondremos los modos y los modelos de intervención sobre los espacios urbanos actuales.

Esta ciudad plantea nuevos desafíos de oferta competitiva para la actividad económica, de cohesión social, de gobernabilidad y de sustentabilidad. Pero previamente debemos saber cómo es la sociedad urbana, qué nuevos comportamientos se dan en la relación población-territorio para construir las respuestas adecuadas, que pueden apoyarse en unos comportamientos o aspiraciones de la colectividad y contrariar otros, pero tenerlos todos en cuenta.

Hacer ciudad en esta tercera dimensión urbana es seguramente el reto más difícil y novedoso, pero no implica dejar en segundo término las otras dos dimensiones. Los problemas heredados y no resueltos hay que abordarlos, por razones de justicia social y de funcionamiento del sistema urbano. Pero además en estas ciudades,

<sup>5</sup>Cfr. F. Ascher (2001b) y otros autores como Veltz, Sassen y Castells.

la clásica y la industrial, se dan procesos de cambio que son también importantes oportunidades urbanas para el conjunto del sistema urbano regional.

El urbanismo debe afrontar el reto de “hacer ciudad” en esta tercera dimensión y no podemos esperar a inventar y experimentar nuevos modelos. Ahora nos parece que debemos buscar fórmulas para que los proyectos urbanos de hoy, sea cual sea su naturaleza y localización, tengan un impacto constructivo en las tres dimensiones citadas. Por su complejidad y diversidad de escalas la ciudad es un todo, desde su dimensión arqueológica hasta la virtual, y los proyectos más interesantes, con más capacidad de transformación son aquellos que tienen eficacia en las tres dimensiones, aunque se sitúen solamente en una de ellas.

La cultura del proyecto urbano hoy no es el hacer productos urbanos, que son meras piezas desarticuladas, sino elementos de ciudad que construyen un *puzzle* significativo.

### *La ciudad, entre la destrucción y la reconstrucción*

Las diferentes presiones sobre la ciudad actual producen un triple proceso negativo: disolución, fragmentación y privatización. Disolución de la trama urbana, por la difusión de la urbanización desigual y dispersa y el debilitamiento o especialización de los centros. Fragmentación del tejido urbano y social, por extremar algunos supuestos funcionalistas que se expresan en la combinación de un capitalismo desreglado con la lógica sectorial de las administraciones públicas y producen la multiplicación de elementos dispersos y monovalentes en un territorio cortado por vías de comunicación: “los no lugares ya no se interpretan como recipientes existenciales permanentes, sino que son entendidos como enormes focos de acontecimientos [...] no lugares definidos por la sobreabundancia y el exceso. Son siempre espacios relacionados con el transporte rápido, el consumo y el ocio” (Montaner, 1997).<sup>6</sup>

<sup>6</sup>Véase también M. Augé (1994).



Por último, privatización del espacio urbano, materializado en la generalización de *ghettos* según clases sociales –desde los condominios de lujo hasta las favelas o asentamientos populares en sus diferentes versiones– y la sustitución de las calles, las plazas y los mercados por centros comerciales. El urbanismo de productos sometido al mercado, la obsesión por la competitividad y por el negocio inmobiliario, las demandas segmentadas de los grupos sociales orientadas por la diferenciación y la seguridad, la alianza entre grupos financieros-inmobiliarios, grandes estudios profesionales y autoridades políticas exasperan las dinámicas centrifugas de las ciudades.

Es así como vemos aparecer pseudociudades a partir de parques temáticos y empresariales, o de barrios cerrados, siempre con infraestructuras al servicio del vehículo privado e individual. El nuevo paisaje se compone entonces, de zonas de oficinas y más allá, áreas segregadas de viviendas sin empleo, con plazas y monumentos enrejados, con calles sin gente. Además observamos con preocupación el surgimiento de comunidades conservadoras en las zonas de *ghetto*, también en barrios de la ciudad hecha y equipada, cuyos miedos e intereses se resisten a los cambios y a las mezclas. Es el espacio público el que paga la factura de los “productos urbanos”. Es el espacio público el que se resiente, y con él, toda la ciudad. “...transformar el espacio público de la calle en un espacio comercial privatizado ...tiene claros costos sociales en términos de acceso democrático y responsabilidad pública... la domesticación del espacio a través de la especialización y de privatización genera crecientes exclusiones sociales y acrecienta las desigualdades...” (Fyfe, 1998).<sup>7</sup>

La tentación de dejar el desarrollo urbano a la supuesta libre competencia y a los valores económicos inmediatos del mercado es abrir un proceso degenerativo de la ciudad. El espacio público es “productivo” en términos sociales, culturales y cívicos. También, en una dimensión política, a mediano plazo, genera gobernabilidad y en términos económicos promueve la atracción y creación de nuevas actividades.

<sup>7</sup>Nicholas R. Fyfe (ed.) (1998).

Los tres procesos mencionados (dispersión, fragmentación y privatización) se refuerzan mutuamente contribuyendo a la casi total desaparición del espacio público como espacio de ciudadanía.<sup>8</sup> Acentúan las desigualdades y la marginación, reducen la capacidad de integración cultural y la gobernabilidad del territorio, con lo cual se niegan los valores universalistas vinculados con la entidad “ciudad”. Es obvio que estas tendencias se contraponen al complejo “producto ciudad” (distinta de la “ciudad de productos” específicos) caracterizado por la densidad de relaciones sociales y por la mezcla de poblaciones y de actividades.

Sin embargo, contrapuestas a estas dinámicas desestructuradoras de la ciudad actúan otras fuerzas y tendencias (re)constructoras. Frente a los factores económicos y técnicos, especialmente los progresos en el mundo del transporte y de las comunicaciones, que favorecen la dispersión existen otros factores de signo contrario:

- La persistencia del capital fijo polivalente y el tejido de pequeñas y medianas empresas y de empresas que ofrecen servicios a otras empresas.
- Los recursos humanos cualificados y centros de formación y de I&D.
- La imagen de la ciudad y la oferta cultural y lúdica que atrae cada vez más a los agentes económicos y a los profesionales (para invertir, trabajar o residir).
- La multiplicidad de oportunidades de trabajo (aunque a veces sean teóricas) y la posibilidad de “sobrevivir” en los medios urbanos densos.
- La diversidad de equipamientos y servicios y el ambiente urbano que demandan amplios sectores medios, y la atención de los servicios educativos, sanitarios y sociales para sectores medios y bajos.

De esta manera, el “retorno” a la ciudad se verifica en muchas regiones urbanas. Colectivos que parecían irreversiblemente instalados en los suburbios prefieren la ciudad tanto a la hora de decidir

<sup>8</sup> Véanse J. Borja y M. Castells (1997); J. Borja (1999).

su inversión, su trabajo o su residencia. Paralelamente, los crecientes y diversificados movimientos migratorios tienden a concentrarse en las áreas urbanas densas por las mayores posibilidades de supervivencia.

Desde una dimensión más cultural y política, la ciudad, mito o realidad, aparece como el lugar de las oportunidades, de las iniciativas y de las libertades individuales y colectivas. El lugar de la privacidad y de la intimidad, pero también el de la participación política, de la rebelión social y del autogobierno. De la innovación y del cambio. La ciudad es el continente de la historia, el tiempo concentrado en el espacio, la condensación del pasado y la memoria, es decir, el lugar desde donde se “inventan” los proyectos de futuro que dan sentido al presente. La ciudad es un patrimonio colectivo en el que tramas, edificios y monumentos se combinan con recuerdos, sentimientos y momentos comunitarios. La ciudad es sobre todo, espacio público y no pareciera que los que allí viven pudieran renunciar a ella sin perder vínculos sociales y valores culturales, sin empobrecerse.

Finalmente, en este escenario de dinámicas contradictorias deben ser las políticas urbanas (que implican a los responsables políticos, a los profesionales e intelectuales, a los agentes económicos y a los movimientos sociales) las que impulsarán unas dinámicas y reducirán la influencia de otras. Por eso, los valores culturales y los objetivos políticos devienen la cuestión decisiva de nuestros presentes y nuestros futuros urbanos. Debemos plantearnos antes que nada cuáles son los valores que orientan nuestra acción, hacia dónde queremos ir y qué modelos de vida urbana proponemos a la ciudadanía.<sup>9</sup>

#### EL VALOR DE LA IDENTIDAD DEL TERRITORIO: EL DESAFÍO Y LA OPORTUNIDAD DE LA GLOBALIZACIÓN

DECÍA Vaclav Havel que su casa era Praga, Chequia, y antes Checoslovaquia, pero también se sentía culturalmente, sentimentalmente europeo y ciudadano del mundo; sus valores eran universalistas. Su

<sup>9</sup>Véase M. Cohen (2002).

casa también era su barrio, y su casa, claro, y en la casa sus espacios preferidos, e incluso en la cárcel sentía que la celda era su casa.

La vinculación a una ciudad o una comarca, a un pueblo o a un barrio, es un proceso complejo que ahora no toca explicar, pero sí conviene destacar por lo menos un aspecto. Todos tenemos una historia que nos une a diversos territorios de escalas diferentes, y todos tienen una identidad que los diferencia. La pérdida de identidad de los territorios, cuando se disuelven en entidades más grandes y pierden su especificidad, su empobrecimiento hasta perder los atributos que les daban sentido y llevan su abandono, es una agresión a nuestra propia identidad, nos hace más débiles y vulnerables, quita una parte de sentido a nuestra vida.

Desde la política, o mejor dicho desde el poder político-burocrático y desde las ideologías administrativas, en nombre de pensamientos racionalistas-abstractos o de intereses con voluntad de dominio, a menudo se ha menospreciado la persistencia de las identidades territoriales y de los sentimientos de pertenencia a unos lugares, a unos paisajes y a unas relaciones sociales construidas por la historia y concretadas en geografías transmisoras de sentido.

Estos espacios que contienen el tiempo no son inmóviles, no están condenados a serlo, precisamente su carácter polisémico los hace más susceptibles de evolucionar, de integrar nuevas formas de vida y de actividad, de abrirse a otras culturas. Y, sobre todo, la identidad entre territorio y sociedad local, si bien en ciertos casos puede llevar a un cierre defensivo, también facilita la movilización contra las agresiones del exterior y el surgimiento de iniciativas para generar nuevas dinámicas locales y construir nuevas cohesiones sociales y culturales.

Entonces tenemos que preguntarnos si en el mundo actual se pueden suscitar estas iniciativas, si la globalización que crea o agudiza exclusiones de territorios y colectivos sociales, no hace posible también reacciones de sentido contrario; y si territorios en los que faltan poderes políticos potentes, centros urbanos metropolitanos y actividades de nueva economía pueden tener su oportunidad y reposicionarse favorablemente desde el ámbito local en el nuevo mundo global.

## *El territorio hoy*

### ¿Qué entendemos por territorio?

Se puede entender en tres dimensiones temporales. Está el territorio histórico, con elementos geográficos fuertes que lo marcan, es una realidad cultural, muy presente en nuestra imaginación, en algunas relaciones sociales, que establece vínculos y también distancias. Este territorio puede expresarse en determinadas divisiones o formas de organización territorial que aunque correspondan a épocas pasadas, todavía tienen virtualidad en la conciencia social como, por ejemplo, los territorios históricos del País Vasco, la división territorial de la Generalitat republicana, o la división provincial española. Es una herencia del pasado con la que hay que contar en el presente.

El territorio del presente está determinado en gran parte por las divisiones administrativas actuales, los municipios, las comarcas, las provincias y las comunidades autónomas. Pero también por la organización de diversas instituciones y organizaciones, que no siempre corresponden a las anteriores: iglesias y universidades, partidos políticos y organizaciones sociales, etcétera. También configuran los territorios del presente relaciones menos visibles como las que se establecen entre ciudades y pueblos, nuevas redes telemáticas, la localización de centros comerciales, parques tecnológicos o campus universitarios.

Y todavía existe otra dimensión territorial, de futuro, estratégica, resultante de las dinámicas sociales y de los proyectos colectivos. Es un territorio en construcción, que se apoya en los dos anteriores, pero también en una gran diversidad de iniciativas, no siempre compatibles. Las decisiones de los gobiernos "exteriores" pueden entrar en contradicción con los intereses o las demandas que expresen los gobiernos locales, las iniciativas de agentes económicos privados pueden confrontarse con la cohesión social o la sustentabilidad del territorio. Pero también se puede configurar un territorio de futuro resultado de la existencia de un proyecto hegemónico construido por la concertación de un conjunto de actores sociales movilizados. El territorio es también resultado de una estrategia colectiva.

### Una nueva oportunidad para los territorios locales

La globalización representa una nueva distribución de cartas entre los territorios. La nueva economía, la importancia principal que adquiere el “factor humano” (es decir, la calidad de los recursos humanos), las diversas posibilidades que ofrecen las tecnologías de información y comunicación; todo junto abre nuevas posibilidades en los territorios, con una cierta independencia de su localización, de su tradición económica o de los recursos materiales preexistentes. Sin embargo, también los riesgos son mayores pues muy a menudo las decisiones que determinan su futuro inmediato se toman fuera del territorio (sea por parte de organismos públicos o empresas privadas), el aprovechamiento de las posibles nuevas oportunidades supone inversiones en infraestructura, en investigación o en formación que no están al alcance de los actores locales. Las tendencias centrífugas pueden ser más fuertes que las centrípetas en los territorios que no tienen un motor central potente.

En el marco de los territorios locales (el razonamiento vale para escalas diferentes: País Vasco, metrópoli bilbaína, o una comarca de base rural), de todas maneras existe una fuerte tendencia a definir proyectos socioeconómicos y culturales colectivos, es decir, en la concertación de diferentes actores, públicos, sociales privados para empujar demandas e iniciativas en un ámbito que hoy tiene un nuevo significado. Por un lado la precaria existencia de una “economía nacional” ha revalorizado los ámbitos regionales y locales como espacios económicos más o menos atractivos, productivos o competitivos, y también que proporcionan certezas, o no, respecto al funcionamiento institucional, la sustentabilidad o la cohesión social. Por otro lado, la globalización genera una necesaria reacción local, que reafirma los elementos de identidad y de diferenciación, imprescindibles para mantener la cohesión interna, pero también para ser atractivos hacia al exterior y para garantizar un dinamismo sustentable y la integración de nuevas poblaciones y actividades.

Nuevas realidades citadas y el aprovechamiento de las oportunidades reclaman nuevas estructuras político-administrativas que no sólo apoyen las dinámicas positivas existentes, sino que utilicen

la representatividad de las instituciones y los medios públicos para hacer de guía y de motor de las mismas.

Hoy toca redefinir los mapas de organización del territorio. Por ejemplo, en Francia en pocos meses se han constituido 120 estructuras políticas de gestión local en casi todas las áreas territoriales de más de 50,000 habitantes (sólo faltan 15), que son la otra vertiente de las “comunidades urbanas” (corporaciones metropolitanas) constituidas en las áreas de más de 500,000 habitantes). Esta redefinición puede hacerse por la vía de articular municipios (y comarca si procede), pero tampoco hay que considerar intocables todas las divisiones existentes (por ejemplo, quizás hay que plantear la modificación del mapa comarcal o integrar en el nuevo territorio municipios ahora integrados en otras comarcas, provincias o comunidades autónomas). Y asumir la especificidad de cada territorio, es decir, no plantear como solución un nuevo uniformismo bautizado como “regional”. Las formas de autogobierno para el Alto Pirineo, la plana de Lérida, la región metropolitana de Barcelona o las Terres del Ebro no tienen que ser idénticas.

### Sobre el uso de la identidad del territorio

Las identidades locales en unos marcos territoriales determinados se recuperan o se inventan. Es evidente que la historia, los referentes geográficos comunes, la persistencia de ciertas formas de vida colectiva, elementos culturales específicos y diferenciadores, formas lingüísticas propias, actividades económicas definitorias o que marcan el territorio, todo junto, crean las bases para la reivindicación de la identidad territorial. Pero hay que valorizarlo y reinterpretarlo al servicio de proyectos de futuro. Y hacer un instrumento para posicionarse en la globalización, en el marco que corresponda o sea posible.

La identidad no puede ser estática o referirse a unas esencias por definición permanentes, sino reformulada y reelaborada constantemente mediante la incorporación de nuevos elementos resultantes de dinamismos económicos, culturales, demográficos y nuevas cohesiones que generan los proyectos colectivos. La identidad es también producto del presente, de nuevas relaciones interculturales, de las

posibilidades de integración que surgen de la fuerza de las movilizaciones si se pueden formular objetivos comunes e intereses coincidentes que acerquen valores y poblaciones.

Es decir que la identidad también es resultante en cada momento histórico del tipo y fuerza de las ilusiones de futuro que se expresen en el territorio, en sus instituciones y colectivos sociales. Hay una dimensión voluntarista en la identidad que depende de los actores que impulsan proyectos colectivos y que comporta también, y hay que ser conscientes de ello y asumirlo, un cierto grado de conflicto, pues las identidades son complejas, en ellas hay elementos o lecturas contradictorias, incluso los elementos identitarios del pasado pueden ser excluyentes u opuestos a nuevos valores o nuevos contenidos del presente. En resumen, los territorios existirán si sus habitantes lo quieren y construyen un proyecto de futuro.

*Los nuevos territorios de la ciudadanía:  
nacionalismos subestatales, regiones  
metropolitanas, ciudades y barrios*

Un conjunto de factores ha revalorizado la importancia política de regiones y grandes ciudades (o sistemas de ciudades):

- a) La globalización económica y cultural con el consiguiente debilitamiento de los estados “nacionales” y la aparición de estructuras políticas supraestatales ha provocado un nuevo reparto de cartas en el mundo en el cual las regiones y ciudades encuentran nuevas oportunidades y desafíos.
- b) La urbanización regionalizada y el paso de aglomeraciones metropolitanas a regiones urbanas con un gran centro que articula una red de centros pequeños y medianos (o un sistema de ciudades relativamente equilibrado como en el centro de Italia o en el País Vasco) que se posicionan como actores en la vida política, económica y cultural nacional e internacional.
- c) La consolidación de las regiones como espacios socioeconómicos significativos, por las sinergias que en ellos se producen,



como ámbito de las políticas públicas integradas y como ámbitos de cohesión social y de desarrollo sustentable.

d) La reacción política que se produce en las sociedades regionales que exigen una cuota de autogobierno tanto para decidir sobre las políticas públicas (de promoción económica, sociales y culturales, ambientales) de su ámbito como para hacerse escuchar en niveles superiores que toman decisiones que les afectan (por ejemplo, sobre grandes infraestructuras o sobre formas de apoyo a actividades económicas), tanto en ámbitos estatales como supraestatales.

e) Esta reacción política se apoya muchas veces en la reivindicación de identidades culturales y lingüísticas acentuadas por la necesidad de afirmar la diferencia ante las tendencias homogeneizadoras de la globalización.

f) En algunos, o de forma más precisa, en bastantes casos la reivindicación política de autogobierno y la afirmación de la identidad cultural configuran un sentimiento de pertenencia nacional o de nacionalidad que puede incluso cuestionar la inserción en el marco estatal existente. Por otra parte la globalización acentúa la amplitud de las migraciones y la constitución de regiones caracterizadas por el multiculturalismo, en algunos casos sin que hubiera tradición de ello.

g) Asimismo las grandes ciudades o áreas metropolitanas, conscientes de su importancia en el espacio regional, estatal y en muchos casos continental o mundial desarrollan estrategias propias en todos estos ámbitos, desde la constitución informal de regiones estratégicas (Barcelona-Montpellier-Toulouse, por ejemplo) y ciudades europeas transfronterizas (Copenhague-Malmoe, Lille-Bruselas, San Sebastián-Bayona) hasta la multiplicidad de fórmulas de gestión local plurimunicipal.

Nacionalidades o regiones “políticas”  
(con vocación de autogobierno)

En el marco de la tradición democrática por una parte y de los factores objetivos y subjetivos que justifican el autogobierno, por

la otra, nos parecen bastante indiscutibles dos principios, uno relativo a los derechos colectivos y el otro a los derechos individuales. El primero, es el principio de autodeterminación, es decir la facultad de decidir sobre su ciudadanía principal, sobre el nivel de autogobierno y la facultad de éste para atribuir derechos y deberes a los residentes en el territorio. El segundo principio, es que en ningún caso esta ampliación de la ciudadanía debería menoscabar derechos individuales adquiridos en el ámbito estatal y/o legitimados por valores universales recogidos en cartas o declaraciones internacionales. Es decir que en ningún caso una concepción esencialista de la identidad colectiva puede justificar una *capitis diminutio* de un sector de la población por su carácter étnico, por su lengua propia o por su nacionalidad de origen. De todas formas el derecho a preservar y a desarrollar la lengua y la cultura propias de cada lugar, que incluye la coexistencia y la mixtura con otras de instalación más reciente, hay que considerarlo como un derecho básico de ciudadanía individual y colectiva. Los elementos identitarios son indispensables para ejercer de sujetos activos en los múltiples niveles territoriales en los que necesariamente vivimos hoy.

Este nivel, sea de base nacionalista o simplemente administrativa, adquiere hoy una relevancia política que va más allá de un reforzamiento de la descentralización del Estado. Los factores antes citados empujan hacia una dirección “federalizante” también en regiones sin tradición de autogobierno. La existencia de “sociedades regionales” con un grado de cohesión sociocultural significativo y la necesidad de desarrollar políticas públicas específicas en este ámbito requieren estructuras políticas representativas y competencias y recursos propios, es decir, elementos que determinan un relativo nivel de ciudadanía. Paralelamente conviene limitar la inflación institucional, es decir, la multiplicación de entidades supramunicipales o intermedias que no representen un mayor grado de posibilidad de participación política, sino de opacidad o confusión, por lo cual el reforzamiento del nivel regional complementado por la permanencia del nivel local (por su máxima proximidad) nos parecen dos criterios ciudadanos positivos.

## Las áreas metropolitanas y las grandes ciudades

La urbanización metropolitana constituye hoy un nuevo desafío a la ciudadanía. La globalización ha revalorizado la ciudadanía de ciudad, de proximidad, como contrapunto indispensable. Por otra parte un conjunto de factores han generado una cierta crisis de ciudadanía en el ámbito metropolitano: las dinámicas urbanas hacia la dispersión o difusión en el territorio, el solapamiento y la multiplicidad de instituciones en el mismo, la no correspondencia entre los ámbitos de representación y los de decisión o gestión, la distancia entre los gobiernos locales de los grandes municipios y los ciudadanos, por no citar el tecnocratismo de los entes metropolitanos no representativos (o de representación indirecta con escaso control social). La descentralización municipal en las grandes ciudades y la creación de nuevas estructuras metropolitanas más abiertas y flexibles (regiones urbanas inglesas, aglomeraciones francesas, mancomunidades de municipios metropolitanos italianos) han sido dos respuestas interesantes. Asimismo, se han desarrollado múltiples mecanismos de participación ciudadana, en algunos casos innovadores en los procesos de planeamiento y programación (véanse los planes estratégicos concertados con la sociedad civil y la atractiva moda del presupuesto participativo) y en otros en la gestión de servicios o en la ejecución de proyectos (la llamada gestión cívica de equipamientos desde los aeropuertos hasta los equipamientos deportivos o culturales barriales, la creación y mantenimiento de espacios públicos comunitarios, etcétera).

## El barrio

El barrio subsiste y se revaloriza. Aunque se aprecien fenómenos de disolución de la vida barrial (las relaciones sociales se multiplican en otros ámbitos, incluso a distancia gracias al teléfono, al correo electrónico, al automóvil, a los viajes) se produce también una reacción de identidad y cohesión frente a fenómenos de homogeneización, de resistencia frente a iniciativas públicas, y sobre todo privadas, vividas como agresión al entorno o a la permanencia en el lugar. El barrio es un ámbito reivindicativo, participativo y de cooperación social que determinadas políticas públicas refuerzan, como

la descentralización, los planes o programas integrales que responden a la complejidad de situaciones y demandas, la estrategia de espacios públicos y nuevas centralidades.

Por otra parte, la multiplicación de los medios de comunicación social contribuyen a recrear formas de cohesión barrial: radio-difusoras y televisoras “locales”, redes ciudadanas telemáticas (la ciudad digital en el barrio). Contra lo que a veces se dice en los discursos posmodernos que lamentan o exaltan según los gustos el “individualismo” la observación de la vida barrial permite constatar no sólo la permanencia de las formas de vida colectiva y asociativa tradicionales, sino también otras formas vinculadas a nuevas realidades (inmigración, cibercafés, iniciativas culturales, actividad de la gente mayor, incorporación de la mujer a la vida asociativa, voluntariado y cooperación tanto en ámbitos de proximidad como a distancia). En resumen, el resurgimiento del nivel *microterritorial* nos parece, a pesar de las apariencias, un fenómeno moderno, otra cara de la globalización. Y buena prueba de ello es la descentralización política, que combina la desconcentración administrativa con la implementación de mecanismos de participación diversos, que han promovido en los últimos 20 años muchas ciudades europeas y más recientemente latinoamericanas.

### *Los territorios periféricos y los pequeños municipios*

El territorio más próximo, el espacio más pequeño, forma parte de nuestro ser individual y colectivo. Nos referimos, en general, a regiones, *pays* (en francés) o comarcas de base relativamente rural, que pueden tener actividades industriales más o menos modernas y más bien dispersas, una diversidad de centros de pequeña talla y algún centro un poco más grande que lucha por consolidar su centralidad entre la difusión comarcal y la atracción de una metrópolis no muy lejana. En estos territorios a menudo hay elementos de unidad histórico-geográfica, cultural (y quizás religiosa), algunas actividades económicas que perfilan su carácter y le dan cohesión social, pero que los actuales procesos que señalamos (demasiado fácilmente)

como globalización ponen en cuestión. Entonces se produce una reacción, bien ante la agudización de una crisis de la actividad económica (agrícola o industrial, resultado de la competencia internacional o de las decisiones exteriores), o bien, en contra de determinados proyectos infraestructurales o de actividades que hacen correr un riesgo a la cohesión y progreso del territorio (transvases, trazado de autopistas, campos de tiro militares, etcétera).

Estas reacciones, que se apoyan en la identidad cultural del territorio y que pretenden revalorizarla e incluso “reinventarla”, no son simplemente defensivas, plantean también alternativas de reconstrucción global del territorio. Muy esquemáticamente indicaremos a continuación los ejes que consideramos principales de esta reconstrucción.

#### La oferta infraestructural

Ni la identidad ni el progreso del territorio se garantizan sin una infraestructura y una red de servicios de calidad. Nos referimos por un lado tanto a la existencia de conexiones con el exterior como en el interior del área: red viaria y ferroviaria, eventualmente fluvial o marítima, acceso al aeropuerto y a la metrópoli más próximos, posicionamiento en la red de comunicaciones regional y macrorregional, acceso generalizado a Internet y red local “Intranet” para optimizar la conexión interna, etcétera. Por otro lado hace falta una buena oferta de servicios básicos para la actividad económica y la calidad de vida: agua, energía, control ambiental, etcétera.

#### Promoción de la reconversión económica

La crítica a las formas actuales de la globalización no debería provocar el menosprecio hacia la localización de empresas “globales” (poniendo condiciones y no haciendo *dumping* territorial o social) ni tampoco olvidar el interés en conseguir que algunas empresas locales tengan proyección “global”. Conviene definir una estrategia que tenga en cuenta las potencialidades del territorio para atraer nuevas actividades generadoras de empleo, creadoras de valor añadido, con un cierto nivel de competitividad y también de capacidad para utilizar y potenciar los recursos (materiales, técnicos, humanos)

locales. La promoción del territorio necesita recibir un fuerte impulso de la iniciativa pública, tanto por vías indirectas (infraestructura, formación, oferta cultural, etcétera) como directas, en forma de campañas de atracción de inversiones, de organización de ferias y exposiciones, de acondicionamiento de suelo para recibir nuevas actividades, etcétera.

### La calidad de los recursos humanos

Ya es un tópico decir que hoy, en la era de la nueva economía, el factor decisivo que define la productividad de un territorio, su capacidad de atraer actividades competitivas y de valorizar sus productos, es la calidad de los recursos humanos. Lo cual supone una inversión prioritaria en equipamientos y servicios de carácter educativo, escuelas de todos niveles, centros preuniversitarios, universitarios y posuniversitarios, escuelas o institutos orientados hacia nuevos oficios, investigación –por lo menos aplicada– teniendo en cuenta las tradiciones y las potencialidades económicas de la región, programas de formación continuada que tengan como público objetivo a toda la población, alfabetización en las actuales tecnologías de información y comunicación. Complementariamente, instituciones públicas y entidades privadas tienen que tener políticas de atracción de recursos humanos cualificados, de generar conexiones con el exterior para socializar en el territorio información y conocimientos que representen una innovación, crear observatorios y redes que se conecten internacionalmente, promover congresos y simposia, etcétera.

### La oferta cultural

La cultura se apoya en unas bases materiales: equipamientos como museos y teatros, salas cinematográficas y centros polivalentes, escuelas con programas posescolares, monumentos, instalaciones deportivas, centros de jóvenes, residencias para ancianos, bibliotecas y mediatecas, cibercafés y centros públicos o sociales de acceso libre a Internet y de formación en las TIC o tecnologías de información y comunicación, radios y televisiones locales, prensa y publicaciones en general, el paisaje natural y el construido, etcétera. Hay, obviamente, una relación muy directa entre la fuerza y la calidad de estas

bases materiales, el ámbito social y geográfico que cubren y la capacidad del territorio de atribuir una identidad cohesionadora y evolutiva a sus habitantes.

En el mundo actual creemos que hay que considerar dos dimensiones especialmente importantes de la oferta cultural, en ambos casos se trata de encontrar un compromiso ideal entre dos demandas diferentes y que a veces se consideran opuestas. La oferta cultural tiene una función de cohesión interna, de relación entre los diferentes elementos pasados y presentes, que configuran la identidad, siempre heterogénea, del territorio y de la sociedad que ahí vive. Pero también tiene una función hacia el exterior, de dar una imagen del país, de atraer flujos de población visitante, de inversiones y actividades, de informaciones. Hoy la cultura resulta un factor muy importante para el progreso del territorio, para su capacidad de atracción, para la calidad de vida que ofrece, para las relaciones que permite establecer.

Otro aspecto de la oferta cultural merecedor de mención, también compuesto de dos elementos que pueden estar en tensión, es el referido a la cultura como elemento que une y consolida los componentes culturales acumulados por la historia y la cultura como apertura e intercambio, con capacidad de integrar elementos exteriores y de transformarse como efecto de esta asimilación; pero también como disposición a tolerar la diferencia, a convivir con colectivos y personas que expresan valores y formas culturales muy diferenciados, incluso contradictorios con los considerados propios del territorio.

Cualquier región no decadente, no marginal, que tenga una cierta capacidad de progreso y una relación dinámica con el mundo que la rodea hoy tiende a la multiculturalidad y a la interculturalidad, hay población "autóctona" que emigra y otra forastera que inmigra, a menudo de tierras y culturas lejanas. Entonces hay que buscar un compromiso y desarrollar unas estrategias que lleven a compartir unos valores y unas pautas de comportamiento favorecedoras de la convivencia, pero también es conveniente aceptar la diversidad cultural, facilitar el desarrollo de los elementos culturales sobrevenidos y el diálogo entre unos y otros. Los medios de comu-

nicación locales, la escuela, las actividades culturales en general, tendrán que tener en cuenta estas dos exigencias.

### El autogobierno del territorio

Cualquier política territorial destinada a reforzar la identidad y la cohesión de una área amenazada por la decadencia o la marginación, por proyectos agresivos exteriores o por las dificultades de incorporación a las dinámicas modernizadoras del entorno, necesita una cierta capacidad de autogobierno, de poder político propio; no sólo para promover políticas públicas como las citadas, sino también para expresarse y hacerse escuchar, para incidir e intervenir, para negociar, oponerse y para reclamar, para gestionar y ejecutar, para confrontarse con los poderes políticos de ámbito superior. Es una cuestión institucional, pero también supone la concertación de fuerzas políticas y sociales, la articulación de la sociedad civil alrededor de objetivos movilizados, la elaboración de proyectos globales para el territorio.

Queda pendiente, seguramente, una pregunta: ¿estas reflexiones y propuestas valen para un territorio periférico, sin un centro metropolitano potente, sin poder político propio (o demasiado débil y fragmentado como es el municipal), y sin actividades suficientemente dinámicas que hagan de motor de explosión para encender? La respuesta puede ser afirmativa si se consideran los siguientes argumentos:

- a) Las nuevas oportunidades económicas y sociales de territorios “periféricos” y de pequeños municipios en el marco “regional” en el que están integrados: como el País Vasco o Cataluña. Si es cierto que hay tendencias centrífugas, hacia las áreas metropolitanas, también lo es que hay dinámicas de sentido contrario, la mayoría de pequeños y medianos municipios de Cataluña tienen más población real que censada. Las áreas de baja urbanización atraen hoy diversos tipos de población y actividades como:
- Población semipermanente, de fin de semana largo o periodos de permanencia intermitente, no sólo jubilada, también que puede desarrollar en parte su actividad profesional a



distancia (teletrabajo parcial, por ejemplo) o que compensa en calidad de vida el desplazamiento más o menos largo al lugar de trabajo. No solamente crece la segunda residencia, sino que ésta pasa a ser primera residencia en una parte del año. La generalización del uso del automóvil, del teléfono móvil y de las TIC son factores clave de este proceso.

- Desarrollo de nuevas actividades económicas, unas tradicionalmente urbanas, pero que las actuales facilidades de comunicación (y telecomunicaciones) permiten “deslocalizar”; y otros para la revalorización de actividades vinculadas al territorio como el turismo rural, el mantenimiento del medio natural o la modernización de la producción propia de la zona.

- La nueva calidad de vida y la modernización del entorno. Por una parte la degradación de algunos aspectos de la calidad de vida en las áreas metropolitanas (vivienda, tiempo de transporte, contaminación, inseguridad, desempleo) hace más atractivo el territorio rural. Por otro lado este territorio dispone hoy de muchos de los elementos que antes eran propios de las áreas de fuerte urbanización como equipamientos educativos y culturales, cualificación de los recursos humanos, facilidad de acceso a los mismos servicios básicos y a los productos de consumo sofisticados, información de las ofertas culturales y profesionales (gracias a la televisión y al ordenador) y posibilidad de acceder a ellas con cierta facilidad (coche, tren). Vivir hoy en un territorio considerado “periférico” o “marginal”, no es vivir aislado de las ofertas urbanas. Quizás hay que decir que en territorios como el País Vasco o Cataluña el conjunto del territorio tiene un potencial de oferta urbana de calidad.

*b)* El segundo argumento es político-institucional. Los territorios de baja urbanización, de núcleos medianos y pequeños, tienden hoy a multiplicar mecanismos de articulación y cooperación entre pequeños municipios que las actuales posibilidades de comunicación facilitan considerablemente. El territorio puede funcionar como una red urbana, un “Intranet” real y metafórico, que dé al conjunto una capacidad de ofrecer servicios, de atraer población y actividades, de promover proyec-

tos comunes, propios de una ciudad moderna. Este territorio tendrá que generar algunas centralidades, dotarse de algunos equipamientos fuertes y de algunas actividades y perfiles que le den atractivo y visibilidad, de formas políticas nuevas que le permitan desarrollar una capacidad de autogobierno legítimo y dinámico.

## CONCLUSIÓN

¿TODO JUNTO vale, hoy, para áreas deprimidas o marginales? Actualmente es perceptible un cierto renacimiento, una movilización social y cultural que expresa una voluntad de existir, una revalorización de los elementos identitarios. ¿Una reacción “numantina” en frente de una irreversible decadencia? Seguramente hay dinámicas que tienden a ir en este sentido, pero tendencia no es destino fatal, y las reacciones sociales y las posibilidades objetivas que ya hemos señalado no nos llevan a conclusiones pesimistas.

Los elementos identitarios, la lengua y la historia, el medio natural y las especificidades culturales o de formas de vida, las instituciones del territorio, tienen un potencial cohesionador, pero también pueden separar, acentuar divisiones internas y el cierre hacia el exterior. Para que lo anterior no suceda conviene:

- a) hacer explícitos valores de solidaridad y de progreso que refuercen la unidad, los intereses comunes, de unas tierras y unas poblaciones hoy divididas entre municipios (con una historia conflictiva en algunos casos), comarcas, incluso provincias y comunidades autónomas.
- b) definir e impulsar proyectos comunes (hoy la oposición al transvase como en las tierras del Ebro, también lo es o puede serlo en positivo la universidad), que tengan un contenido constructivo y viable (por ejemplo, en el campo universitario seguramente más que reproducir una versión reducida de grandes universidades como Barcelona, convendrá encontrar ámbitos

formativos y de investigación específicos, vinculados a la actividad agroalimenticia, al paisaje, a la cultura del agua, etcétera); c) suscitar acciones e iniciativas que movilicen y cohesionen una diversidad de sectores sociales y culturales en función de los valores y de los proyectos citados y que tengan un objetivo político concreto en la construcción de formas de autogobierno propias, que no tienen que ser necesariamente las actuales comarcas y marcos provinciales.

No hay territorios ni municipios condenados si tienen un proyecto de futuro.

## ANEXOS<sup>10</sup>

### *Requisitos para el éxito urbano*

Entre los requisitos que los principales autores consideran necesarios para la productividad y competitividad de las áreas urbanas, nos encontramos con:

- a) Ciudad en red, accesible, abierta: articulación del territorio urbano-regional mediante un buen sistema de infraestructuras de transportes, comunicaciones y servicios básicos (agua, energía, saneamiento, etcétera). Accesibilidad externa e inserción en sistemas globales de comunicación. Diversidad de centralidades. Acceso universal a las TIC.
- b) Infraestructura en tecnología productiva que dé sustento a un tejido económico regional sobre todo de pequeñas y medianas empresas, pues sólo una fracción de la actividad económica está globalizada. La inversión en esta infraestructura sólo puede

<sup>10</sup>Los anexos sobre "Participación ciudadana y urbanismo reflexivo" y sobre "Requisitos para el éxito urbano" han sido extraídos del libro *La ciudad conquistada* de Jordi Borja (Alianza Editorial, 2003). El anexo "Planificación estratégica territorial" es una colaboración de Manuel de Forn, ex comisario del Plan Estratégico de Barcelona.

En la introducción de la ponencia ha colaborado Mireia Belil, geógrafa, actualmente directora de los Diálogos del Forum Mundial de las Culturas, 2004.

ser rentable si apunta también a la economía local o regional que es la generadora de empleo. Empresas globales localizadas y locales globalizadas “No hay que temer a la globalización”, siempre que se dé prioridad a la demanda interna, lo cual requiere invertir en el binomio capital fijo/empleo, como dicen O. Lafontaine y C. Muller.<sup>11</sup>

c) Recursos humanos calificados en una gran diversidad de sectores y niveles. Formación continuada, articulación universidades-empresas, inversión flexible y mixta en I&D, etcétera. Espíritu empresarial y capacidad de adaptación a los cambios de los entornos.

d) Densidad de actividades económicas que generen un entorno favorable para el desarrollo y atracción tanto de nuevas actividades como de las tradicionales.

e) Diversidad de actividades y poblaciones: heterogeneidad funcional, social y económica. Ampliación del ecosistema urbano.

f) Calidad de la oferta urbana e imagen positiva de la ciudad. Centralidades atractivas. Ofertas culturales y lúdicas. Seguridad urbana. Calidad ambiental.

g) Instituciones políticas representativas con eficiencia y transparencia en los procedimientos administrativos. Programas públicos confiables que reduzcan los márgenes de incertidumbre.

h) Cohesión social. Reducción progresiva de las desigualdades sociales. Reglas explícitas y pautas de comportamiento que garanticen una relativa seguridad en las relaciones económicas y sociales. Civismo.

i) Cualificación del capital humano y social: promoción del desarrollo de redes sociales a través del fortalecimiento y apoyo a asociaciones civiles, organismos no gubernamentales, grupos autogestionados, etcétera, que fortalezcan el entramado social y fomenten la participación colectiva.

j) Políticas públicas de proyección exterior e interior. Acciones que conciban la ciudad como un producto complejo en múltiples relaciones, que permitan su desarrollo tanto hacia sí misma,

<sup>11</sup>O. Lafontaine y C. Muller, *No hay que temer a la globalización*, Biblioteca Nueva, 1998.

como en su relación con el entorno, con la intención de encontrar una combinación eficaz entre lo local y lo global.

k) Sustentabilidad del desarrollo que permita hacer previsiones a medio y largo plazo. Estructura física del espacio urbano-regional que reduzca los desequilibrios y los despilfarros y que asegure a la vez capacidad de integración y de evolución.<sup>12</sup>

Como se percibe sin dificultad, estos requerimientos van más allá de los clásicos de las economías de la aglomeración y de las sinergias (que continúan siendo muy importantes) y son mucho más integrales que aquéllos que consideran la inserción en la globalización con un reduccionismo informacional-financiero. Estos requisitos por otra parte exigen una política urbana potente que no se puede basar exclusivamente en el planeamiento territorial clásico, pero tampoco en las actuaciones puntuales o los programas sectoriales.

### *Planificación estratégica territorial: un balance provisional*

La aparición y auge de la planificación estratégica en la gestión local se debe a la necesidad de las ciudades y sus gobiernos de dar respuesta a una serie de retos y nuevas situaciones que convierten el territorio en un elemento básico de la competitividad. Se establece por tanto un nuevo marco donde el buen funcionamiento de la ciudad ya no es sólo un campo de batalla entre diferentes opciones electo-

<sup>12</sup>La sustentabilidad de las áreas urbanas es obviamente uno de los grandes retos actuales. Las pautas actuales de consumo energético y de agua, los impactos ambientales del uso intensivo del automóvil, las formas de desarrollo urbano que acentúan la congestión en áreas centrales y el despilfarro de suelo en las áreas de baja densidad, la creciente dificultad para controlar, eliminar o reciclar los residuos, etcétera, son problemáticas ampliamente estudiadas y debatidas. En este trabajo no nos proponemos tratar las temáticas económicas y ambientales, sino los desafíos políticos, sociales y culturales del urbanismo. Sobre la sustentabilidad urbana, entre la abundante y reciente bibliografía, pueden citarse, el catálogo de la exposición: la ciudad sustentable/The Sustainable City (Centro de Cultura Contemporánea, de Barcelona, 1997), y los libros Hebert Giradet, *Creando ciudades sostenibles*, Valencia, Ed. Tilde, colección Gorgona, 2001; Virginio Bettini, *Elementos de ecología urbana*, Madrid, Ed. Trotta, Serie Medio ambiente, 1998; Salvador Rueda, *Ecología urbana*, Barcelona, Beta Ed., 1995. La revista *Ecología Política*, núm. 17, sobre movilidad en las ciudades, sustentabilidad urbana, Barcelona, Ed. Icaria, 1999.

rales, sino que se convierte en parte del activo de las actividades instaladas en su territorio y al mismo tiempo, en el sistema básico para resolver las problemáticas sociales y la igualdad de oportunidades de los habitantes.

Aparece así la planificación estratégica (PE) entendida en realidad más como una forma de gestión, que, no solamente, como una forma de planificación de la ciudad. Los agentes sociales (vecinos, sindicatos, empresarios, administraciones, asociaciones, etcétera) pasan a ser sujetos activos de la transformación urbana. Su participación no es únicamente de consulta o deliberación, sino que forman parte del proceso de toma de decisiones y son responsables directos o corresponsables de la financiación y/o ejecución de determinados proyectos que son estratégicos para el conjunto de la ciudad.

Esta participación activa de los agentes sociales obliga a pasar de una gestión pública *top down* a una gestión *bottom up*, donde no sólo participan en el proceso de decisión los empleados públicos y las empresas especializadas, sino también los consumidores, usuarios y beneficiarios del territorio.

La introducción tradicional de la PE tiene como característica común la generación de un discurso genérico de metas u objetivos, a partir de una cierta participación de agentes económicos y sociales, pero enfrentado o, como mínimo, separado de la lógica del urbanismo, cuyos técnicos y agentes de decisión también tienen una visión estratégica del territorio. Ello conduce a una situación contradictoria: establecer un modelo consensuado de ciudad (que viene definido fundamentalmente por un territorio) sin incorporar decisivamente los mecanismos de actuación directa sobre el territorio. Por otra parte, muchas veces se concentra en consensos sobre ideas y no sobre proyectos por lo que se reduce a un ejercicio no conflictivo de sentido común.

Un análisis del impacto real de los planes estratégicos desarrollados en los últimos 10-15 años no ofrece un panorama satisfactorio. Los proyectos de transformación real han obedecido, en muchos casos, a criterios y actuaciones externas a los planes que, como mucho, los han acompañado. Incluso en los casos de mayor inciden-

cia real como Barcelona, los sucesivos planes estratégicos han servido como elemento dinamizador y equilibrador, económica y socialmente, de los proyectos municipales en marcha, pero no como punta de lanza de las transformaciones de la ciudad.

Las nuevas metodologías parten de unas coordenadas de mayor operatividad (implicación territorial) basadas en proyectos estructurantes y disposición o elaboración de un plan estratégico municipal previo al de ciudad, de forma que la administración local ofrezca el entramado lógico que permita poner sobre la mesa y liderar de forma fructífera el debate sobre los temas que se deben y quieren discutir. El plan estratégico se convierte así en un doble proceso de toma de decisiones conjuntas y de concertación de algunas de las decisiones individuales, en el que se hace imprescindible la intuición y la decisión de los líderes de las organizaciones representativas y que sean capaces de articular el territorio y la sociedad. No se trata, por el contrario, de debates estériles sobre temas interesantes, pero intrascendentes para el desarrollo de cada organización individualizada y el del conjunto.

El segundo grupo de coordenadas se refiere a la gestión. Cada vez más, se observa que la forma de gestión, su adecuación a la demanda y necesidades reales, es tanto o más estratégica que las propias infraestructuras. Del mismo modo, elaborar un plan estratégico sin abordar la gestión de la ciudad (no del plan) es hoy impracticable. Una ciudad de calidad exige una gestión de calidad. Ello quiere decir que los instrumentos de gestión de las infraestructuras pasan a un primer plano estratégico junto con la fiabilidad y proactividad de los gobiernos locales. Un plan estratégico que funcione precisa una administración promotora, relacional y con voluntad estratégica.

Para terminar: los temas emergentes en los planes estratégicos son los siguientes:

- Atención creciente a la calidad de vida, la densidad como base de la sustentabilidad y la cualificación del espacio urbano.
- Desarrollo de regiones metropolitanas a partir de ciudades ya existentes.
- Refuerzo de la inteligencia de la ciudad.

- Desarrollo de *clusters* e infraestructuras de apoyo a las actividades económicas.
- Administración relacional.
- Convivencia en la multiculturalidad.
- Desarrollo de las vocaciones propias de la ciudad.
- El conocimiento como eje del desarrollo de la ciudad.
- La democracia urbana, un objetivo aún más necesario en la etapa de la globalización.

### *Participación ciudadana y urbanismo reflexivo*

¿Cómo no defender la necesidad de articular mecanismos múltiples de democracia local participativa o deliberativa, de cooperación social, de consenso sobre los proyectos urbanos, de solidaridad ciudadana, de civismo para hacer posible la convivencia, de colaboración activa para una gestión sustentable? El acuerdo es general, en teoría, en la retórica del discurso político, en las declaraciones reivindicativas de las entidades ciudadanas. En la práctica el malestar de los unos y de los otros es frecuente. Los responsables políticos no manifiestan en general una voluntad que vaya mucho más allá de la información ordinaria y de algunos momentos extraordinarios de consulta y debate. Los profesionales, la mayoría probablemente, viven la participación como una servidumbre molesta que solamente retrasa los procesos decisorios y en los que se manifiestan los intereses particulares. Y las entidades y colectivos ciudadanos se consideran sistemáticamente marginados y reaccionan ante ello con lo cual reivindican el derecho a una intervención decisoria sobre los proyectos y las actuaciones urbanísticas.

Es fácil reducir el problema a la desconfianza de los políticos frente a los ciudadanos, al elitismo tecnocrático de los profesionales y en ocasiones a la demagogia de las entidades vecinales que pueden recubrir así la defensa de intereses localistas o corporativos. Algo de esto hay en muchos casos, pero nos parece que la cuestión es bastante más compleja. A continuación expondremos los factores que nos parecen determinantes de esta complejidad y, al mismo tiempo, las razones para encontrar vías participativas reales.



- a) La economía cognoscitiva y el urbanismo reflexivo.<sup>13</sup> La nueva economía, se apoya en una tecnología genérica y en una demanda individualizada, que se ha definido como economía cognoscitiva, depende de las redes de información, de la densidad de las comunicaciones entre todos los agentes, de la cualificación de los recursos humanos y de la adecuación permanente a partir de la información sobre las demandas y de la flexibilidad de las ofertas. Uno de los factores decisivos de la oferta es precisamente la calidad de la oferta urbana. La ciudad actual se “siente obligada” a una transformación permanente, a una iniciativa constante para ser competitiva; para lo cual no es suficiente la iniciativa de una élite política o empresarial. Es preciso que la mayoría de los agentes económicos, sociales o culturales se apunte a la cualificación de la oferta, y por lo tanto, se hagan cómplices o partícipes activos de las políticas urbanas.
- b) Pero los intereses y los valores están muy diversificados entre multitud de grupos o colectividades, las demandas aparecen cada vez más individualizadas, cuando no confrontadas, antagónicas. Los poderes públicos, incluso los locales tienen dificultades crecientes de representar al conjunto de la sociedad o de mediar entre todos los grupos de interés. Las respuestas socioeconómicas aún provienen del fordismo y de la tradición del Estado de bienestar, es decir, ofertas masivas dirigidas a demandas homogéneas que hoy son muy insuficientes.

La participación es una solución, pero también un problema. Cuando se habla de participación directa, o deliberativa, o consultiva, ¿de quién hablamos? Es fácil definir a la población votante, pero, ¿quiénes, de entre los ciudadanos, deben o pueden participar en la elaboración o gestión de un programa social, de un proyecto urbano? Los residentes de la zona, sin duda; los directamente afectados también. Las entidades, ¿sólo las de la zona pueden participar? Sí, pero también las entidades ciudadanas con una visión global de la ciudad pueden legítimamente reclamar su presencia. ¿Y la población no residente pero que utiliza aquella zona, por su trabajo, por

<sup>13</sup>Cfr. François Ascher (2001a).

los servicios que ofrece, porque forma parte de sus trayectos o de sus relaciones sociales?, ¿y los que no residen, pero tienen patrimonio, intereses, negocios o memoria allí?, ¿y los que quizás quisieran ir a vivir a la zona si hubiera una oferta adecuada?, ¿y los que siendo residentes no tienen voz, no se les escucha, por edad, o exclusión social, o nivel cultural? Definir el universo participativo es siempre muy difícil.

Y sin embargo, la participación ciudadana necesaria, pero tan difícil de implementar, se desarrolla, las experiencias interesantes se multiplican, y se inventan nuevos mecanismos: el presupuesto participativo, los consejos ciudadanos, la gestión cívica de los equipamientos, el proceso participativo en el planeamiento estratégico, las consultas ciudadanas, las comisiones mixtas para la elaboración y el seguimiento de los proyectos urbanos, los planes de desarrollo comunitario (para reforzar el tejido asociativo), las radios y televisiones locales o barriales que *de facto* son instrumentos de participación, las comisiones mixtas con el gobierno local para elaborar y hacer el seguimiento de programas sectoriales (sociales, de seguridad, culturales, educativos, etcétera), la gestión y animación del espacio público por parte de entidades con apoyo municipal (o de patrocinadores), etcétera.

Se intentan caminos de superación entre las formas propias de la democracia representativa y la democracia directa. La utilización simultánea o sucesiva de muchos de los instrumentos citados posibilita abrir procesos de democracia deliberativa que permiten ir más allá de la mera consulta, favorece la intervención o la influencia en el proceso previo a la decisión formal y abre el camino a la participación activa en el posterior proceso de gestión o ejecución.

Todos estos mecanismos son discutibles en algún aspecto, tienen sus límites y ambigüedades, pero también todos ellos en algunos o muchos casos han dado resultados interesantes. Es un campo del desarrollo democrático cuyo interés va mucho más allá del urbanismo reflexivo, proyecto por proyecto. Es una condición de la gobernabilidad democrática de la ciudad del siglo xxi.

## BIBLIOGRAFÍA

- ASCHER, François, 2001a, *Les nouveaux principes de l'urbanisme*, Paris, L'Aube, traducción española en Madrid, Alianza Editorial, 2003.
- , 2001b, “La nouvelle révolution urbaine: de la planification au management stratégique urbaine”, en A. Masboungi (ed.), *Fabriquer la ville, outils et méthodes: les aménageurs proposent*, La Documentation Française, Paris, pp. 21-32.
- AUGÉ, Marc, 1994, *Los no lugares. Espacios del anonimato. Una antropología de la modernidad*, Barcelona, Ed. Gedisa.
- BORJA, Jordi, 1999, *La ciudad del deseo*, República, São Paulo, 1999a y Rebeca, Bogotá.
- , 2003, *La ciudad conquistada*, Barcelona, Alianza Editorial.
- y Manuel Castells, 1997, *Local y global: la gestión de las ciudades en la era de la información*, Madrid, Taurus Ediciones, S.A.-Grupo Santillana.
- y Zaida Muxí, 2003, *L'Espai públic: ciutat i ciutadania*, Diputación Provincial de Barcelona 2001, Barcelona, edición castellana Ed. Electa.
- CASTELLS, Manuel, 1995, *La ciudad informacional. Tecnologías de la información, reestructuración económica y desarrollo urbano regional*, Madrid, Alianza Editorial.
- , 1998-2000, *La era de la información* (tres volúmenes), Madrid Ed. Alianza.
- COHEN, Michel, 2002, “Vulnerabilidades gemelas. Anticipando lo urbano dentro de lo global”, conferencia con motivo del 20 aniversario de Eudel, Bilbao.
- FYFE, Nicholas R., 1998, *Images of the Street: Planning, Identity, and Control in Public Space*, Londres, Routledge,
- FORN, Manuel de, J., Borja, J.M. Pascual, A. Segura y A. Sabartés, 1991, *Ciudad, estrategia y territorio*, Barcelona, Ayuntamiento de Barcelona.
- y Josep Marín Pascual i Esteve, 1995, *La planificación estratégica territorial: aplicación a los municipios*, Barcelona, Diputación de Barcelona.
- JACOBS, Jane, 1986, *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, Barcelona, Ariel (Random House, 1984).
- JÁUREGUI, Jorge Mario, 2002, *Estrategias de desarrollo e intervenciones urbanas para enfrentar la crisis*, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo de la Universidad de Buenos Aires.
- MAY, Nicole, Pierre Veltz, Josée Landreu, Thérèse Spector (coords.), *La ville éclatée*, Editions de l'Aube, La Tour des Aigües.

- MITCHELL, William, 2001, *E-topía: vida urbana, Jim pero no la que nosotros conocemos*, Barcelona, Editorial Gustavo Gili, S.A.
- MONTANER, Josep Maria, 1997, *La modernidad superada. Arquitectura, arte y pensamiento del siglo xx*, Barcelona, Ed. Gustavo Gili, S.A.
- PASCUAL I ESTEVE, Josep María, 2002, *La gestión estratégica de las ciudades. Un instrumento para gobernar las ciudades en la era info-global*, Consejería de Gobernación, Junta de Andalucía.
- PORTAS, Nuno, 1996, *As políticas das cidades*, Lisboa, Conselho Economico e Social.
- SASSEN, Saskia, 2001, *The Global City. New York, London, Tokyo*, Princeton, Princeton University Press (reedición).
- , 2002, “El Estado y la nueva geografía del poder”, en M. Gambrell (coord.), *La globalización y sus manifestaciones en América del Norte*, México, D.F., UNAM,
- SOJA, Edward, 2000, *Postmetropolis: Critical Studies of Cities and Regions*, Oxford, Basil Blackwell.
- y A.J. Scott (eds.), 1996, *The City: Los Angeles and Urban Theory at the End of the Twentieth Century*, Berkeley, University of California Press.
- TRULLÉN, Joan, 2001, *El territori de Barcelona cap a l'economia del coneixement*, Elements de debat territorial núm. 15, Barcelona, Diputació de Barcelona.
- VELTZ, Pierre, 1996, *Mondialisation, villes et territoire: l'économie d'archipel*, París, PUF.
- , 2002, *Des Lieux des Liens. Politiques du territoire à l'heure de la mondialisation*, L'Aube, La Tour d'aigües.

Segunda parte

*Competitividad y cooperación:  
el debate actual*

ENRIQUE CABRERO\*  
ISELA ORIHUELA\*\*  
ALICIA ZICCARDI\*\*\*

## *Ciudades competitivas-ciudades cooperativas: conceptos clave y construcción de un índice*

### INTRODUCCIÓN

LA COMPETITIVIDAD ES un concepto polémico y bastante impreciso, alrededor del cual se han desarrollado diferentes debates. Uno de ellos es el referido a las llamadas “ciudades competitivas”. El propósito de este trabajo es, en un primer momento, aclarar los alcances de la noción de competitividad urbana, ventajas competitivas y estrategias de competitividad de las ciudades, regiones urbanas o sistemas locales. Posteriormente se persigue revisar algunos de los índices de competitividad urbana construidos por estudiosos de las ciudades. Como corolario interesa presentar una propuesta metodológica para la elaboración de un índice de competitividad y cooperación de las ciudades mexicanas.

La noción de “competitividad” ha sido incorporada al discurso gubernamental en el ámbito internacional e incluso al trabajo académico y, por lo general, alude al proceso de generación y difusión de competencias, y a las capacidades de determinadas empresas y naciones para actuar exitosamente en el mundo globalizado. Es decir, en un principio es una noción que se reserva para ser aplicada al comportamiento de empresas o países. La primera pregunta es entonces, ¿existen las ciudades competitivas?

Para algunos autores como Krugman (1996) las ciudades como tales no compiten entre sí, sino son sólo el territorio (*locus*) donde se sitúan las empresas y firmas que son quienes compiten; por lo

\* Director general del Centro de Investigación y Docencia Económicas, AC (CIDE).

\*\* Candidata a doctor por la Universidad de Birmingham, Inglaterra.

\*\*\* Investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM. Coordinadora de la maestría en Estudios Regionales. IISUNAM-Instituto Mora.

tanto, desde esta perspectiva las ciudades son una condición necesaria, pero no suficiente para competir exitosamente. En el mismo sentido, ya había señalado Albuquerque (1995) que el objetivo del desarrollo regional no depende de la imprecisa noción de competitividad, sino de la productividad con que se empleen los recursos humanos, financieros, físicos, tecnológicos para alcanzar un alto y creciente nivel de vida para sus habitantes.

Para otros autores como Porter (1995, 1996), Lever y Turok (1999), Begg (2002), Moori-Koening y Yoguel (1998) y Sobrino (2002), la competitividad es percibida como un proceso de generación y difusión de competencias, el cual depende no sólo de factores microeconómicos, sino también de las capacidades ofrecidas por el territorio para facilitar las actividades económicas. Es decir, se trata de generar en el espacio un entorno físico, tecnológico, social, ambiental e institucional propicio para atraer y desarrollar actividades económicas generadoras de riqueza y empleo. Las ciudades pueden promover la creación de estas condiciones.

Lo anterior implica que los actores gubernamentales, económicos, sociales y políticos del ámbito local, que actúan principalmente de manera asociada o en redes sobre determinado territorio, pueden cumplir un papel importante para movilizar y atraer la inversión, los servicios avanzados y la mano de obra calificada; obtener fondos públicos, propiciar el desarrollo de sectores de alta tecnología, el turismo, eventos internacionales u otras actividades productivas generadoras de riqueza, empleo y mejores condiciones de vida para quienes habitan las ciudades.

Begg (2002) señala que en contraste con otras épocas en las que las materias primas como los minerales o la tierra eran las principales fuentes de riqueza, hoy son las actividades urbanas la principal fuente de prosperidad económica. En México se estima que más del 85 por ciento del PIB proviene de las ciudades.

Pero las ciudades compiten en el mercado mundial de una manera diferente a como lo hacen las empresas o los países. Ellas no compiten ajustando las tasas de interés o de intercambio, o recurriendo a prácticas restrictivas o de colaboración, compiten ofertando un entorno propicio para el desarrollo de las actividades económicas.

La competitividad entonces se convierte en un factor determinante para el desarrollo económico urbano y regional, lo cual puede llevar inclusive a que las ciudades, a través de las acciones y políticas que implementen sus autoridades locales, pueden competir directamente entre sí, con bastante autonomía respecto de los gobiernos nacionales a los que pertenecen.<sup>1</sup> Por lo general es una acción público-privada porque las ciudades o las regiones son un sujeto colectivo conformado por autoridades locales, empresarios y organizaciones económicas y sociales, que pueden ser promotoras de su propio desarrollo económico.

En primer lugar debe decirse que en el marco de los procesos de globalización de la economía el espacio competitivo puede ser un ámbito más amplio o más pequeño que el de los límites político-administrativos de una ciudad o municipio. Por ello hay quienes prefieren hablar de regiones urbanas (véase Borja y Castells, 1999). Además existen espacios económicos transnacionales o binacionales (véase Daher, 2000) como es el caso de Ciudad Juárez-El Paso. Pero en el interior de las regiones urbanas o ciudades existen *clusters* territoriales (ejemplo Guadalajara) que son agrupamientos de firmas que se benefician como consecuencia de las externalidades locales, comparten la proximidad geográfica, mano de obra calificada para el desempeño de determinadas actividades, acceso a insumos e infraestructuras especializados, vínculos con universidades y centros creadores de innovaciones tecnológicas que le ofrecen facilidades para interconectarse en red. Ante esta variedad de universos territoriales Yoguel (2003) propone utilizar la noción de “sistemas locales”.

Aceptando la idea de que existen “ciudades, regiones o sistemas locales competitivos” cabe preguntarse: ¿qué características los(las) definen? La respuesta a la anterior pregunta es sumamente imprecisa, ya que cada autor en función del análisis de su propia realidad, espacio y contexto identifica diferentes componentes. Pero tratando de encontrar coincidencias, puede decirse que la competitividad del territorio depende de una combinación de factores que permiten a estos espacios:

<sup>1</sup> Véase Fritzsche y Vio (2000).



- participar en el mercado nacional, regional e internacional de bienes y servicios;
- incrementar el ingreso real y el bienestar social de los ciudadanos;
- promover el desarrollo sustentable,<sup>2</sup> y
- promover la cohesión social combatiendo la exclusión.<sup>3</sup>

Ante tal realidad debe aceptarse que es difícil identificar cuáles son las políticas, programas, acciones que crean diferencias a favor de unos espacios y los hacen competitivos. Lo que sí es claro es que se trata de políticas, programas y acciones que implican un alto grado de coordinación entre los actores involucrados y que le corresponde a las autoridades locales jugar el papel de articulador de los diferentes intereses que están en juego.

Sin duda, para lograr una mejor precisión en torno a la noción de competitividad urbana o de ciudades competitivas se requiere de investigaciones empíricas que ofrezcan mayores evidencias sobre su existencia y sobre los diferentes tipos de ciudades competitivas de acuerdo con la vocación económica particular del territorio.

En lo que corresponde al presente, la mayor parte de las investigaciones sobre el tema se han centrado en estudiar dos tipos de cuestiones: las llamadas ventajas competitivas y las estrategias de competitividad y cooperación de las ciudades.

#### VENTAJAS COMPETITIVAS DE LAS CIUDADES

PORTER (1995) ha afirmado que la competitividad supone un proceso fuertemente localizado que fomenta la especialización y la eficacia local. Por ello, las ciudades son espacios que pueden ofrecer ventajas competitivas, en la medida en que poseen diferentes factores de atracción. En este sentido, suelen identificarse dos tipos de ventajas competitivas:

<sup>2</sup> Véase Lever y Turok (1999).

<sup>3</sup> Véase Boddy (2002).

- Estáticas: que son las que se derivan de la aglomeración o concentración geográfica y de la desintegración vertical.
- Dinámicas: que provienen de la capacidad innovadora y que son ventajas construidas o creadas por empresas o gobiernos locales, asociaciones, redes de ciudades.<sup>4</sup> Es en estas últimas donde el concepto de competitividad debe integrarse con el de cooperación.

Las “ventajas competitivas estáticas” provienen principalmente de los siguientes elementos o activos de las ciudades:

- localización y concentración geográfica;
- disponibilidad de infraestructuras (suelo, edificios de oficinas, sistemas de comunicación y transporte), y
- estándares medioambientales aceptables.

Las ventajas competitivas dinámicas se hacen palpables cuando las ciudades pueden ofertar un entorno con:

- recursos humanos calificados (universidades, centros de investigación, cultura);
- costo de la fuerza de trabajo;
- capacidad de innovación tecnológica y empresarial;
- cooperación interempresarial;
- gobiernos locales promotores del desarrollo económico;
- entorno institucional propicio (calidad de las regulaciones), y pertenencia a redes de cooperación entre ciudades y gobiernos.

En el caso de las economías de las ciudades latinoamericanas, incluidas las mexicanas, se insiste en que uno de los elementos competitivos más significativos que ofrecen sus principales áreas metropolitanas es la abundante disponibilidad de mano de obra, cuyos salarios suelen ser más bajos que los de las economías desarrolladas o incluso de otras economías en vías de desarrollo.<sup>5</sup> Pero

<sup>4</sup>Véase Fernández (2001).

<sup>5</sup>Véase Fritzsche y Vio (2000).

también se ha señalado que no se trata de otorgar mayor competitividad por la vía de deprimir más las remuneraciones de los trabajadores, sino de crear mejores condiciones capacitando más a la fuerza de trabajo, elevando la productividad y ofertando mejores condiciones urbano-ambientales e institucionales, principalmente en términos de infraestructura básica y de comunicaciones, calidad de los servicios especializados, innovaciones tecnológicas, medio ambiente sustentable, instituciones transparentes, calidad en las regulaciones, combate a la inseguridad y promoción de la cohesión social.

#### ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD Y COOPERACIÓN

LA CIUDAD es una aglomeración de población y actividades económicas, sociales, culturales y políticas. Pero tanto en el caso de las grandes ciudades o de las medias, de las áreas metropolitanas o de las ciudades capitales, las condiciones de competitividad están dadas no sólo por la localización geográfica, sino también por la dotación de un conjunto de condiciones de la producción y de intercambio de bienes y servicios que pueden ser construidas o creadas no sólo en el municipio o la ciudad central, sino en el conjunto de municipios que conforman la zona o región a la que pertenecen. Esto refuerza la idea de la importancia que tiene el ambiente o el entorno central y periférico para generar la atracción de inversiones y promover las actividades económicas.<sup>6</sup>

Se ha señalado que la estrategia de competitividad de las empresas es la forma como éstas definen objetivos y metas para competir en su sector de forma rentable y sostenida.<sup>7</sup> Pero hay quienes han agregado que las empresas no compiten aisladamente, sino que lo hacen juntamente con el entorno productivo e institucional del que forman parte.<sup>8</sup>

<sup>6</sup>Entre otros, véanse Helmsing (2002); Ferraro y Quintar (1996); Borja y Castells (1999); Vázquez Barquero, (2000).

<sup>7</sup>Véase Albuquerque (1995).

<sup>8</sup>Véase Borja y Castells (1999).

Yoguel (2003) afirma que:

...cuando el sistema local funciona bien el desarrollo de la capacidad innovadora de las firmas y, por lo tanto, su competitividad no depende del tamaño de las empresas [...] ya que el sistema local actúa como un cuasimercado que tiene un efecto palanca, aumentando las competencias técnicas y organizacionales de las firmas. Esto constituye un elemento que favorece la creación de empresas en el territorio por la menor discriminación contra los agentes de menor tamaño relativo.

A estos sistemas los denominan “sistemas locales positivos” porque crean una atmósfera que pueden aprovechar aquellas empresas que poseen competencias mínimas. Sin duda esto supone diseñar e implementar una estrategia de competitividad.

¿Pero quiénes crean este entorno? Actores públicos y privados, entre los cuales les corresponde a los gobiernos locales ser promotores del desarrollo económico de las ciudades en un mundo globalizado, es decir, les cabe un papel central y en algunos casos tanto o más importante que el de los gobiernos nacionales.

Por otra parte, la planeación estratégica que se ha impulsado en muchas ciudades europeas y latinoamericanas en la última década (Barcelona, Bogotá, Quito, Córdoba, Buenos Aires, Río de Janeiro) es una herramienta útil para el ejercicio del gobierno y para promover un modelo de ciudad de acuerdo con la vocación del territorio, por lo tanto suele formar parte de las estrategias de competitividad que diseñan las autoridades locales para promover el desarrollo económico.

Otros caminos que se han señalado con objeto de construir una estrategia competitiva para formular e implementar una estrategia local, de carácter metropolitano, es ofrecer información sobre la vocación y potencial económicos que ofrece el territorio. En este sentido, las TIC, páginas en Internet de las ciudades, pueden transformarse en un medio muy importante si están diseñadas para estos propósitos.<sup>9</sup>

<sup>9</sup>Véanse Fritzsche y Vio (2000); Kautman (2003).

Por su parte, los enfoques de la acumulación flexible de los ochenta enfatizaron la importancia de crear redes económicas e institucionales basadas en formas de cooperación y competencia para las pequeñas y medianas empresas (Pymes). El éxito de los distritos industriales de las ciudades europeas, particularmente italianas, así como los complejos territoriales de producción flexible de Estados Unidos llevaron a proponer estrategias de competitividad basadas en una relación global-local creciente y armoniosa. Pero si bien este optimismo creó expectativas para que se desarrollaran regiones competitivas en los países periféricos, Ferraro y Quintar (1996) han observado que en los hechos la realidad fue mucho menos integradora de los que se esperaba.<sup>10</sup>

Otro elemento importante es mejorar la calidad de las regulaciones que operan en materia de apertura y funcionamiento de las empresas, simplificando trámites y otorgando calidad y velocidad a los requisitos exigidos. La llamada “mejora regulatoria” es una tarea de los tres ámbitos de gobierno, pero le corresponde a los gobiernos locales, que son los encargados de administrar el territorio en el que operan las firmas y realizar acciones con relación a: crear instrumentos normativos (planes y programas) compatibles de desarrollo económico, urbano y ambiental, instrumentos operativos tales como centros y comisiones de atención empresarial, revisión de las tablas de giros de actividades económicas de los diferentes ámbitos de gobiernos, establecer competencias claras entre las diferentes instancias del gobierno local (dependencias del Ejecutivo local, cabildo, asociaciones de vecinos) que participan en los procesos de apertura y funcionamiento de las empresas.

Debe decirse que en México aunque los gobiernos municipales carecen de competencias constitucionales para cumplir la función de ser promotores del desarrollo económico, la Comisión Federal de la Mejora Regulatoria (Cofemer) ha apoyado a las autoridades municipales para la creación de centros de atención empresarial (CAE) lo cual ha agilizado y facilitado los procesos de autorización para la apertura de nuevas empresas. Éstos ya funcionan en los municipios de Puebla, Toluca, Tlalnepantla, Naucalpan, entre otros.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Véanse Becattini (1979); Scott, (1988) cit. por Ferraro y Quintar (1996).

<sup>11</sup> Véase Ziccardi (2002).

Pero en otras partes del mundo, particularmente en las ciudades europeas y algunas latinoamericanas, se han diseñado estrategias de competitividad más complejas, entre las que destacan:

- La creación de instituciones y redes mediadoras e impulsoras de la cooperación entre los actores económicos y sociales, portadores de intereses particulares, son espacios para la construcción de consensos sobre el uso y apropiación del territorio público y privado. Redes que permiten a las ciudades o regiones urbanas competir en los amplios mercados de una economía globalizada.
- La vinculación entre las empresas que actúan en el medio local con las universidades y centros de enseñanza, a fin de que las tareas de investigación contribuyan a crear y difundir innovaciones y conocimientos, así como a impulsar redes empresariales.<sup>12</sup>

Estas estrategias de cooperación son muy débiles o inexistentes entre las ciudades mexicanas. Entre algunos municipios existen interesantes experiencias de asociación para ofrecer servicios públicos (agua, basura, drenaje). Por ejemplo, en el estado de Guerrero. También existen las asociaciones de municipios (ALMAC, AMMAC, Federación de Municipios de México). Pero para ambos tipos de asociaciones, la cuestión de la promoción del desarrollo económico no es un objetivo central de su constitución o asociación y menos aún existen complejas estrategias de competitividad-cooperación como las que se han mencionado.

En síntesis, una estrategia de competitividad para el conjunto de las actividades económicas y en particular para los servicios, los cuales se han expandido marcadamente en la década de los noventa en las ciudades, no sólo debe tener en cuenta las características de la localización espacial, sino de la capacidad para crear un entorno económico-social, tecnológico ambiental e institucional propicio, que impulse mejoras regulatorias, promoción de redes y cooperación empresariales, planeación estratégica, vínculos entre

<sup>12</sup> Véase Borja y Castells (1999).

universidades y empresas. Es decir, la competitividad reclama cooperación.

### RANKING DE CIUDADES: UNA APROXIMACIÓN

EN EL INTENTO de construir un instrumento que nos permita la evaluación de las condiciones de competitividad-cooperación que ofrecen las ciudades en México, hemos revisado algunos de los objetivos que persiguen los métodos para medir la competitividad urbana y construir un *ranking* de ciudades. Los principales son de tres tipos:

- La construcción de índices que orienten la inversión privada y/o el uso de servicios (por ejemplo servicios turísticos), los cuales son realizados principalmente por consultorías privadas o instancias de los gobiernos regionales. Entre éstos pueden mencionarse “Best Cities” que ofrece un *ranking* para empresarios sobre las principales áreas metropolitanas de Estados Unidos, con la finalidad de orientar la inversión y los negocios. En el mismo se considera la región, la actividad empresarial, el crecimiento de las pequeñas empresas, el crecimiento económico y el riesgo. Otro de este tipo es “Best Cities in Asia” que también es un *ranking* de promoción turística de las principales ciudades de esa región, a partir de considerar el ingreso, el desempleo, los gastos en educación, el número de camas en los hospitales, la calidad del medio ambiente, inflación, la criminalidad, los medios de comunicación (Internet, teléfonos, móviles), la esperanza de vida. De igual forma Mercer Human Resource and Investment Consulting Inc. en su página de Internet ofrece varios *ranking* internacionales de ciudades. Por ejemplo, en función del costo de vida otorgan calificaciones tomando como criterios de orden las ciudades más caras y más baratas de Europa, Norte y Sudamérica y África y el Medio Oriente.
- Otros tipos de *rankings* son aquellos cuyo diseño y aplicación de indicadores en los estudios urbanos sirven para medir la competitividad de las ciudades, elaborados por investigadores

con fines principalmente académicos y de aplicación para políticas públicas.

Incluimos en este trabajo una primera revisión de aquellos trabajos de investigación que formulan nuevas hipótesis sobre el papel que juegan las ciudades en la globalización, identifican datos y variables, y construyen indicadores y técnicas que permite jerarquizar los centros urbanos, en función de las ventajas competitivas que ofrecen. Entre los mismos pueden citarse los trabajos de Cheshire *et al.* (1986); Lever (1999); Kresl y Singh (1999); y Sobrino (2002), cuyas aportaciones se presentarán de manera sintética en la tabla 1. En todos los casos se trata de utilizar datos estadísticos disponibles y a partir de ellos diseñar índices de competitividad.

- Finalmente, existen métodos que combinan ambos intereses: orientar la inversión privada y aportar a una reflexión más sistemática y profunda sobre las posibilidades de otorgar un orden a las ciudades en función de su capacidad para competir en el marco de una economía globalizada. Este es el caso del trabajo de Suzanne Rosselet-McCauley (2003), el cual fue diseñado para medir la competitividad entre países, pero que ha sido particularmente valioso para la construcción de índices de competitividad-cooperación de las ciudades mexicanas realizado en este estudio tabla 2.

#### UNA PROPUESTA METODOLÓGICA PARA LA MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD URBANA

LA DIVERSIDAD de métodos y formas de aproximación para el cálculo de índices de evaluación de la competitividad, según Bouinot (2002), en general se puede agrupar en tres tipos:

a) *Método de indicadores de base previamente jerarquizados.* Este método consiste en la integración de un grupo de indicadores, los cuales son sometidos al análisis de un grupo de actores-expertos (empresarios de diversos sectores de actividad) para que los jerarquicen por orden de importancia de acuerdo con



TABLA I

MÉTODOS PARA MEDIR LA COMPETITIVIDAD URBANA

Autor	Método	Indicadores	Datos/variables	Técnicas	Resultados
Cheshire <i>et al.</i> (1986)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Ranking</i> de ciudades europeas de acuerdo con su competitividad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tasas de crecimiento económico.</li> <li>• Índices de desempleo y migración.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• La medición de la competitividad se realiza en términos de un promedio de problemas, donde un resultado exitoso representa éxito o no competitivo, mientras que uno positivo representa fracaso.</li> <li>• El estudio comprende tres periodos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hace una diferenciación de las ciudades, pero se considera incompatible ya que no dice por qué una ciudad es competitiva.</li> <li>• Sólo considera el éxito o fracaso económico sin tomar en cuenta las ventajas o desventajas de la estructura económica.</li> </ul>
Lever (1999)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis para ciudades europeas sobre el patrón de éxito económico en años recientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PIB per cápita.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Población.</li> <li>• Mano de obra (desagregada en agricultura, manufactura y servicios, desempleo y migración).</li> <li>• Producto interno bruto (PIB) vbr per cápita.</li> <li>• Valor bruto de la producción agregado (vbr) por trabajador, en manufactura y servicios.</li> <li>• Potencial económico.</li> <li>• Medida de independencia económica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se comparan los grupos de ciudades y las diferencias de su desempeño económico.</li> <li>• La independencia económica se refiere a la especificar las que se autonomía económica de la ciudad sobre la economía nacional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es posible comparar los cambios en las tasas de crecimiento de cada ciudad con respecto a las tasas nacionales y encontrar por arriba o por abajo del desempeño nacional.</li> </ul>

- Datos.
- PIB per cápita 1989.
- Tasa de crecimiento del PIB económico agregado y per cápita, 1975-1985.
- Tasa de crecimiento del PIB per cápita, 1985-1989.

Tasa de crecimiento del PIB esperada per cápita, 1989-1995.

- Tasa de crecimiento en el vBP en servicios, 1975-1985.
- Tasa de crecimiento en el vBP en servicios, 1985-1989.
- Tasa de crecimiento esperada en vBP en servicios, 1989-1995.

La medida de competitividad urbana es:

- Posición competitiva de la ciudad =  $\Delta vBP$  industrial:  $\Delta$  ventas al menudeo
- $\Delta$  ingresos de servicios empresariales.

La competitividad urbana se explica por dos tipos de elementos:

- Económicos y estratégicos.
- Los económicos se midieron con ocho variables:
- crecimiento en el ingreso per cápita;

- Se utilizaron medidas de crecimiento económico agregado y por sector.

Kresl y Singh (1999)

- Método para medir la competitividad de una economía urbana individual tanto en forma cuantitativa como comparativa.
- Realizan el *ranking* las 24 zonas metropolitanas más grandes de Estados Unidos de acuerdo a su competitividad.
- Explican el *ranking* probando las hipótesis con un análisis de regresión.

- Análisis de regresión. Con la tabla de posiciones en tres periodos.
- Se analizan los cambios positivos y negativos de cada ciudad a través del tiempo.
- El incremento en la tasa de crecimiento de estas variables en una ciudad con respecto a las demás indica que es relativamente competitiva, lugar atractivo para la producción, para proveer servicios y para la compra de bienes y servicios.

TABLA 1 (Continuación)

Autor	Método	Indicadores	Datos/variables	Técnicas	Resultados
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Describencadaecono- mía urbana desde el punto de vista de sus fortalezas y debilidades, en comparación con las otras 23 economías ur- banas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• centros de investigación/vBP manufacturera;</li> <li>• centros de investigación/vBP manufacturera;</li> <li>• crecimiento en el porcentaje de empresas con más de 100 empleados;</li> <li>• número de trabajadores con valor mayor al resultado de dividir el número de trabaja- dores con estudios universita- rios entre el total de trabaja- dores en el sector privado;</li> <li>• Porcentaje de trabajadores trabajando en áreas de inge- niería, administración, inves- tigación y gestión con respec- to al total;</li> <li>• crecimiento en el número de instituciones culturales;</li> <li>• crecimiento en el capital de reserva del Estado;</li> <li>• exportaciones como parte de la producción total.</li> </ul>				

Sobrino (2002)

- Establece las variables cuantitativas y cualitativas para medir la competitividad a través de un método estadístico.
  - Elige 39 ciudades con población de más de 250,000 habitantes en 1998 y selecciona 30 por su mayor valor bruto de producción.
  - Realiza un ejercicio de aplicación.
- Empresariales
  - Territoriales.
  - Distributivos.
- Variables:
  - Cambio en la participación absoluta de una ciudad en el vbp industrial nacional entre 1988 y 1998.
  - Cambio en el crecimiento relativo de la ciudad comparado con el crecimiento a nivel nacional 1988-1998.
  - Crecimiento absoluto del vbp de la ciudad comparado con el del país entre 1988 y 1998.
  - Cambio en la base económica. Donde se contrasta el crecimiento del vbp de la ciudad con el crecimiento de la población en la ciudad entre 1988 y 1998.
  - Datos:
  - Empresariales: productividad parcial del trabajo (ppr); remuneración promedio al personal ocupado (sueldos); intensidad del capital (capital); tamaño promedio de estas
- Análisis de regresión para las 19 variables.
  - La competitividad determinada principalmente por ventajas competitivas territoriales, la existencia de economías de urbanización, una estructura económica diversificada, la posición geográfica de la ciudad y el esquema carretero.
  - Los resultados mostraron que no todas las variables podrían ser consideradas para que el modelo fuera válido, por lo que se corrió otro ejercicio.
  - En un segundo ejercicio sólo ocho variables mostraron servidumbre para el modelo y éstas fueron: capital, IDÉ, servicios, enlaces y distancias.
  - La competitividad industrial de las ciudades del país entre 1988 y 1998 se explica por el incremento en la productividad relativa del trabajo y la orientación de la ciudad hacia la exportación.
  - Las ciudades más competitivas presentan una estructura

Tabla I (Continuación)

Autor	Método	Indicadores	Datos/variables	Técnicas	Resultados
<p>blecimientos (tamaño); y porcentaje de personal ocupado en industria maquiladora de exportación respecto a la demanda ocupacional de la estructura productiva local (IME).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Territoriales: tamaño de ciu-</li> <li>• Territoriales: tamaño de ciu-</li> </ul>					<p>productiva diversificada, crecimiento en sus parques industriales y mayor eficiencia del gobierno en la recaudación de ingresos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La competitividad</li> </ul>
<p>dad (población); porcentaje de alumnos en instituciones de educación superior con respecto a la población total (alumnos); camas de hospital por cada 10,000 habitantes (camas); índice de marginación (calidad); porcentaje de personal ocupado en parques</p>					<p>urbana en México sustentada en cuestiones más dinámicas que estáticas. Las ventajas empresariales se enfocan más a la eficiencia de la mano de obra.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las territoriales a la oferta de suelo en parques industriales, diversificación de la estructura económica y eficiencia de los gobiernos; mientras que las distributivas se sus-</li> </ul>

industriales con relación a la demanda ocupacional (parques); estructura económica local (IDE); porcentaje del valor bruto de las actividades de servicios con respecto al VBP industrial (servicios); monto del préstamo bancario per cápita (crédito); e ingreso público municipal per cápita (ingresos).

- Distributivas: enlaces carreteros de la ciudad con otras ciudades (enlaces); distancia promedio de la ciudad hacia las otras ciudades (distancia); potencial de mercado interno (potencial 1); potencial de mercado con Estados Unidos (potencial 2); porcentaje de pasajeros en vuelos internacionales con respecto a la población total (pasajeros).

tentan en las condiciones favorables a la exportación.

- La variable calidad de vida no mostró ser importante para la competitividad de las ciudades del país.

- Sin embargo, la provisión de servicios públicos, que es regulada por la eficiencia de los gobiernos locales, las relaciones intergubernamentales y las finanzas públicas, corresponden a otra lógica.

- Se considera fundamental combinar competitividad y calidad de vida como una de las tareas de los gobiernos locales.

TABLA 2

MÉTODO PARA MEDIR LA COMPETITIVIDAD ENTRE PAÍSES

Autor	Método	Indicadores	Datos/variables	Técnicas	Resultados
Rosslet-McCauley (2003)	<p>Ranking de naciones sobre su habilidad para crear y mantener un entorno que sustente la competitividad de las empresas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desempeño económico.</li> <li>• Eficiencia gubernamental.</li> <li>• Eficiencia empresarial.</li> <li>• Infraestructura.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercado interno.</li> <li>• Comercio internacional.</li> <li>• Inversión internacional.</li> <li>• Empleo.</li> <li>• Precios.</li> <li>• Finanzas públicas.</li> <li>• Política fiscal.</li> <li>• Cuerpo institucional.</li> <li>• Legislación de negocios.</li> <li>• Marco societal.</li> <li>• Productividad.</li> <li>• Mercado de trabajo.</li> <li>• Finanzas.</li> <li>• Prácticas gerenciales.</li> <li>• Actitudes y valores.</li> <li>• Científicos y tecnológicos.</li> <li>• Recursos.</li> <li>• Infraestructura básica.</li> <li>• Infraestructura tecnológica.</li> <li>• Infraestructura científica.</li> <li>• Salud.</li> <li>• Medio.</li> <li>• Educación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 321 criterios para el análisis factorial de cuatro factores cada uno de los cuales han sido desglosados en cinco subfactores.</li> <li>• Es una medición cuantitativa y cualitativa que incluye una encuesta de opinión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se publica un libro anual de la competitividad mundial.</li> </ul>

su experiencia como actores económicos. Una vez con esta jerarquía como referencia se procede a analizar la situación de las unidades (ciudades) a través de un proceso de ponderación. Este método ha sido utilizado en diversidad de estudios como es el de Musso y Castagnino (1997) quienes sometieron 49 indicadores a la jerarquización de empresarios y así analizaron la competitividad de las ciudades del sur de Europa. También se puede hacer referencia, como un método cercano a éste, a la clasificación de grandes ciudades europeas aplicada anualmente por The Harris Research Centre a partir de la entrevista a 500 dirigentes de empresas europeas.

b) *Método de análisis factorial*. Este método estadístico permite aislar diversas dimensiones dentro de un grupo de variables relacionadas entre sí. Es decir, se trata de separar patrones comunes de variación que facilitarían el análisis de alguna situación particular, se generan así factores y la relación de las variables a su interior (véase una explicación más detallada en el anexo). Este método ha sido utilizado en diversos estudios reconocidos a nivel del análisis de la competitividad nacional tal es el cálculo del índice de competitividad de *The Global Competitiveness Report* publicado por The World Economic Forum, o el cálculo del índice de competitividad del *IMD World Competitiveness Yearbook* (WCY). También se puede hacer referencia a trabajos como los de Cheshire, Carbonaro y Hay (1986) quienes obtienen por este método un índice para medir la salud urbana.

c) *Método de precios hedónicos*. Este método es el más sofisticado, se considera el precio del bien en función de sus diferentes características. Algunos estudios que utilizan este método se han aplicado a clasificar ciudades en función de la calidad de vida, por ejemplo el estudio de Giannias (1998) para 13 ciudades canadienses incorpora variables como la temperatura, los niveles de contaminación, criminalidad, y otras variables todas ellas ponderadas por los precios hedónicos tal y como se mencionó.

La adopción de cualquiera de los métodos mencionados dependerá obviamente de la disponibilidad de información que se tenga y del rigor que se quiera aplicar a la evaluación.



Tomando estos aspectos en cuenta para el cálculo de la competitividad en ciudades mexicanas se decidió adoptar el método de análisis factorial. Sin embargo, la aplicación de este método se adoptó para cuatro componentes y no sólo en referencia a la competitividad económica. Se añadieron, de esa forma, otros tres componentes: el socio-demográfico, el urbano-espacial, y el institucional. A continuación se presentan los cuatro componentes mencionados, así como las variables que integran cada uno de ellos.

*Componente económico:* esta dimensión se refiere a las características que de acuerdo con la literatura determinan los diferenciales en cuanto a la estructura económica de base, el perfil de desarrollo local, así como el potencial de inserción a la economía global. Para ello se seleccionaron las siguientes variables (un mayor detalle en anexo):

- Producción bruta total per cápita (riqueza).
- Sueldo promedio por personal ocupado (nivel salarial).
- Densidad de capital (activos).
- Índice de especialización local en industria (estructura económica).
- Índice de especialización local en comercio (estructura económica).
- Índice de especialización local en servicios (estructura económica).
- Depósitos bancarios per cápita (actividad financiera).
- Participación de sectores modernos de industria (perfil de desarrollo).
- Participación de sectores modernos de comercio (perfil de desarrollo).
- Participación de sectores modernos de servicios (perfil de desarrollo).

Algunos datos como el peso de exportaciones en la economía local y las transferencias al exterior no se encontraron disponibles.

*Componente sociodemográfico:* esta dimensión se refiere a las características poblacionales que determinan diferenciales en la competitividad. Para ello se seleccionaron las siguientes variables (véase mayor detalle en el anexo):

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

*Componente urbano-espacial:* esta dimensión se refiere a las características de la infraestructura urbana, de la calidad de los servicios urbanos, del equipamiento en educación, salud, medio ambiente, parques industriales y telecomunicaciones. Para ello se seleccionaron las siguientes variables (para mayor detalle consúltese el anexo):

- Jerarquía poblacional (tamaño de la ciudad).
- Servicios públicos en la vivienda (calidad de servicios en hogares).
- Tiendas de autoservicio (infraestructura de servicios comerciales).
- Sucursales bancarias (infraestructura de servicios financieros).
- Alumnos en educación superior (infraestructura de servicios educativos).

- Camas de hospital (infraestructura de servicios hospitalarios).
- Denuncias ambientales (calidad ambiental).
- Delitos (seguridad pública).
- Teléfonos (infraestructura de telecomunicaciones).
- Celulares (infraestructura de telecomunicaciones).
- Internet (infraestructura de telecomunicaciones).
- Parques industriales (infraestructura industrial).

Algunos datos como la calidad ambiental de aire, agua, ruido, ondas electromagnéticas, etcétera, no se encontraron disponibles.

*Componente institucional:* esta dimensión se refiere a las características gubernamentales y al marco legal y reglamentario en el que se desarrolla la vida de la ciudad. Para ello se seleccionaron las siguientes variables (para mayor detalle consúltese el anexo):

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

#### EJERCICIO DE APLICACIÓN PARA UN CONJUNTO DE CIUDADES MEXICANAS

UNA VEZ DECIDIDO el método de cálculo para el índice de competitividad y las variables que lo integraban, se procedió a seleccionar una primera muestra de ciudades para llevar a cabo un ejercicio de aplicación. Un dilema de inicio se presentó al definir la unidad de análisis dado que para el caso mexicano las bases estadísticas (INEGI, Conapo, Mercamétrica, etcétera) se presentan en ocasiones para zonas metropolitanas, es decir para el conjunto de municipios que integran una zona o ciudad, o en ocasiones los datos se presentan en el ámbito municipal. Ante este dilema se decidió llevar a cabo

el cálculo, en un primer momento, para la escala de zona metropolitana, dado que esta unidad de análisis permitía mayor disponibilidad de variables y se aproximaba más al concepto de ciudad.

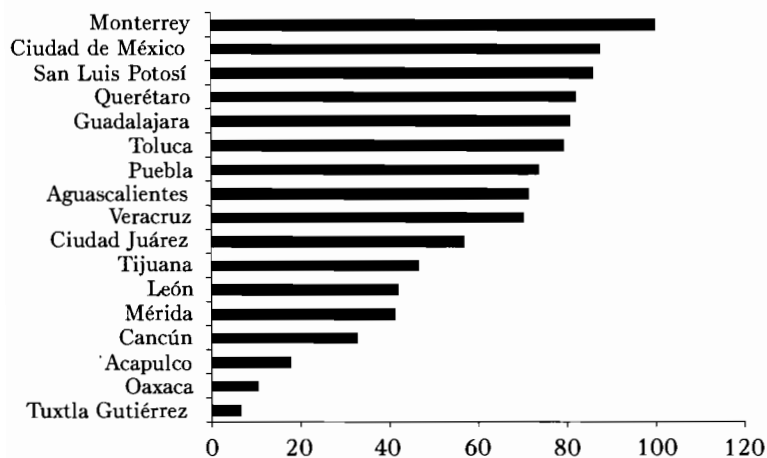
Para el primer tipo de análisis se tomaron 17 ciudades: Acapulco (un municipio), Aguascalientes (dos municipios), Cancún (un municipio), Ciudad Juárez (un municipio), ciudad de México (16 delegaciones y ocho municipios), Guadalajara (seis municipios), León (dos municipios), Mérida (cuatro municipios), Monterrey (nueve municipios), Oaxaca (nueve municipios), Puebla (26 municipios), Querétaro (tres municipios), San Luis Potosí (dos municipios), Tijuana (dos municipios), Toluca (seis municipios), Tuxtla Gutiérrez (un municipio), y Veracruz (dos municipios).

A continuación se presentan los cálculos y clasificaciones por ciudad para cada uno de los cuatro componentes, así como un índice compuesto promedio (veáanse gráficas 1, 2, 3, 4 y 5):

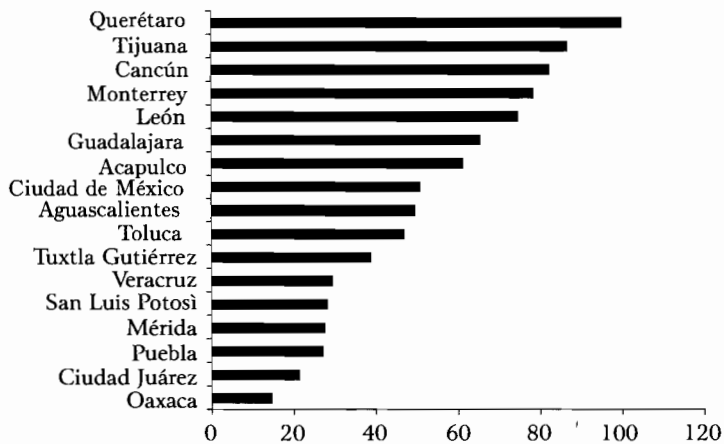
CUADRO I  
ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD  
POR COMPONENTE Y PROMEDIO

ZM	Nombre	Económico	Institucional	Sociodemográfico	Urbano	Promedio
1	Aguascalientes	71	49	52	53	56
2	Tijuana	47	87	100	63	74
3	Tuxtla Gutiérrez	6	38	39	30	29
4	Ciudad Juárez	57	21	92	49	55
5	Ciudad de México	88	51	51	72	65
6	León	42	75	58	44	55
7	Acapulco	18	61	5	14	25
8	Guadalajara	81	66	58	59	66
9	Toluca	79	47	36	86	62
10	Monterrey	100	79	70	100	87
11	Oaxaca	10	15	48	13	21
12	Puebla	74	27	14	49	41
13	Querétaro	82	100	62	65	77
14	Cancún	33	82	90	21	56
15	San Luis Potosí	86	28	54	64	58
16	Mérida	41	28	33	33	34
17	Veracruz	70	29	52	31	45

GRÁFICA 1  
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD ECONÓMICA

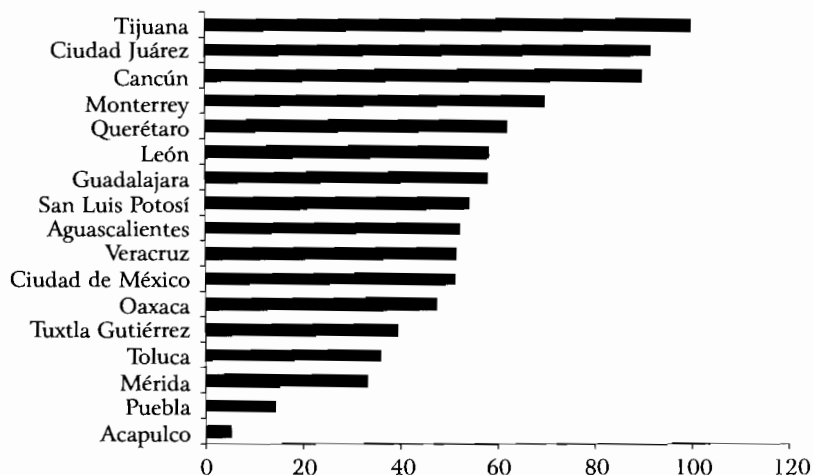


GRÁFICA 2  
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD INSTITUCIONAL



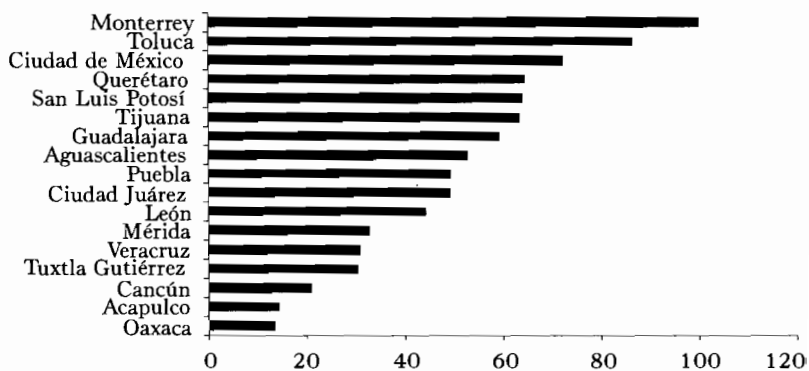
GRÁFICA 3

## ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD SOCIODEMOGRÁFICO

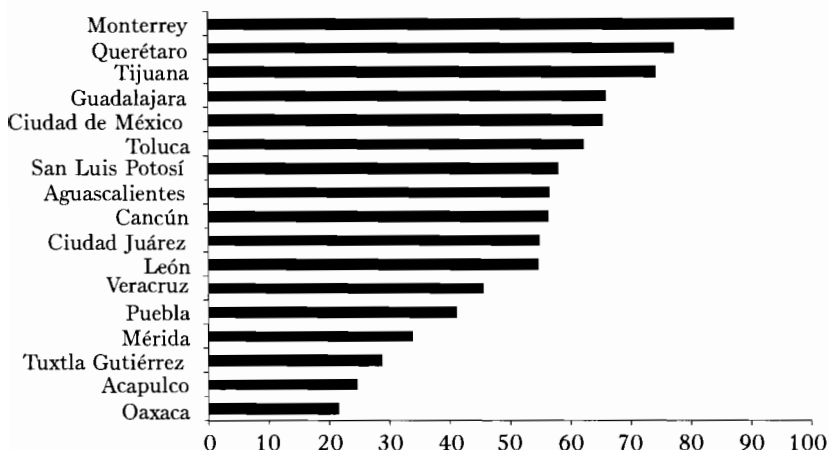


GRÁFICA 4

## ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD URBANO-AMBIENTAL



GRÁFICA 5  
 ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD:  
 PROMEDIO DE COMPONENTES

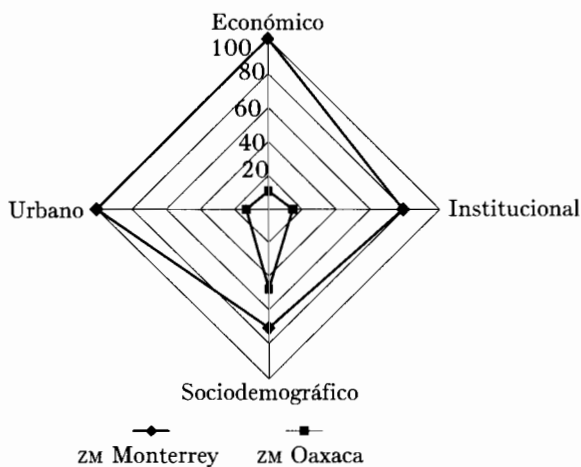


A partir de dicho análisis se procedió también a hacer una gráfica de matriz comparando la situación o mejor dicho los “perfiles de competitividad” entre algunas ciudades, tomando su comportamiento en los cuatro componentes con el fin de visualizar las diferencias y similitudes entre algunas de ellas (véanse gráficas 6, 7, 8 y 9):

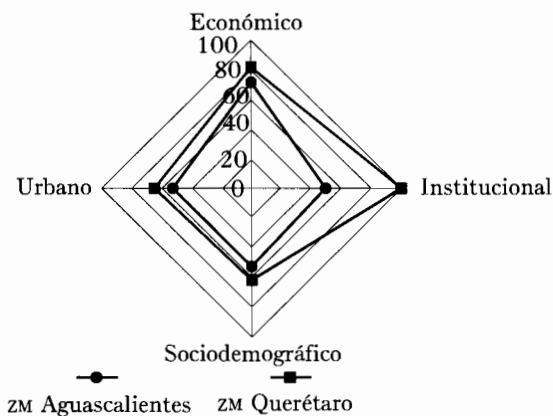
HACIA LA CONSTRUCCIÓN DE MÉTODOS  
 MIXTOS PARA EL DISEÑO DE ÍNDICES DE  
 COMPETITIVIDAD-COOPERACIÓN EN CIUDADES

Es importante señalar que la lectura del cálculo de índices cuantitativos de competitividad debe ser analizada con cautela. Por una parte lo fundamental es establecer comparaciones entre ciudades similares, poco sentido tiene comparar ciudades con un perfil diferente de competitividad. Así, se recomienda comparar ciudades de perfil industrial, por un lado, ciudades de perfil servicios, por otro, así como ciudades turísticas (Acapulco y Cancún por ejemplo). Incluso sería conveniente establecer comparaciones entre ciudades

**GRÁFICA 6**  
**CÁLCULO COMPARADO DE ÍNDICES**  
**DE COMPETITIVIDAD DE MONTERREY Y OAXACA**

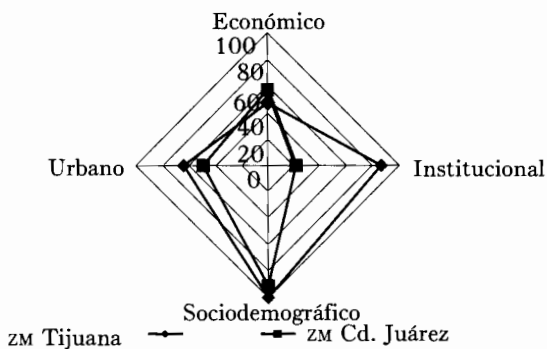


**GRÁFICA 7**  
**CÁLCULO COMPARADO DE ÍNDICES DE**  
**COMPETITIVIDAD DE AGUASCALIENTES Y QUERÉTARO**

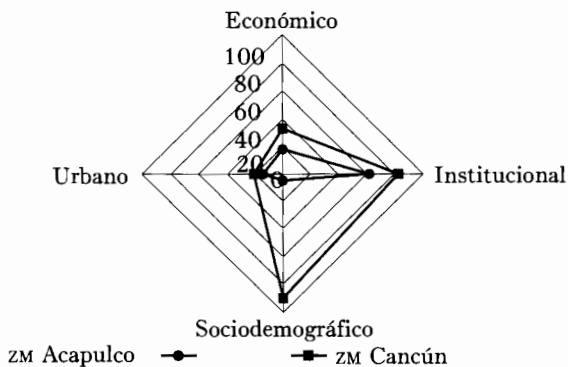




GRÁFICA 8  
 CÁLCULO COMPARADO DE ÍNDICES DE  
 COMPETITIVIDAD DE TIJUANA Y CIUDAD JUÁREZ



GRÁFICA 9  
 CÁLCULO COMPARADO DE ÍNDICES DE  
 COMPETITIVIDAD DE ACAPULCO Y CANCÚN



de la misma dimensión (ciudad de México, Monterrey, Guadalajara y Puebla, por una parte y Aguascalientes, Querétaro, San Luis Potosí, León, y Toluca por otra).

Otro elemento a considerar en la interpretación de los índices de competitividad se refiere a la evolución de los mismos en cada ciudad por un periodo determinado. En este ejercicio no fue posible establecer el análisis para una década anterior, por ejemplo, pero este es el tipo de análisis que puede tener mayor valor para una ciudad determinada ubicando cómo se modifica a través el tiempo el perfil de competitividad y su relación o posicionamiento frente a ciudades similares del territorio nacional.

Como corolario, es necesario incorporar al análisis varios factores de orden cualitativo que por el momento no han podido ser incorporados cuantitativamente al modelo, como son: la propensión de una ciudad a desarrollar sus políticas propias de impulso a la competitividad (por ejemplo, sus esfuerzos de mejora regulatoria, simplificación administrativa, programas de promoción económica, cooperación con otros niveles de gobierno, etcétera). De igual forma se requiere incorporar la información sobre la propensión en el espacio urbano hacia la asociación entre grupos económicos (por ejemplo, grupos empresariales, comerciantes, profesionales, gremiales, etcétera) que indudablemente son una palanca para dar mayor solidez al proyecto de desarrollo local. Por último también la propensión al asociacionismo de la ciudad con otras ciudades o territorios puede ser un dato de gran valor como factor clave de consolidación de un proyecto de desarrollo (convenios intermunicipales, mancomunidades, planes regionales de cooperación y desarrollo metropolitano o de *clusters* regionales, etcétera).

El no tomar en cuenta los aspectos mencionados puede llevar a una lectura esquemática y por demás simplista del asunto de la competitividad de ciudades. No hay que olvidar que el método de análisis que aquí hemos propuesto, si bien no queda sólo en el ámbito de la competitividad estrictamente económica, y se enriquece con la incorporación de otros elementos sociales, institucionales y urbanos, aún así requiere añadir algunos elementos cualitativos. Dichos aspectos pueden complementar la información y dar

clara cuenta del perfil de acciones estratégicas en las ciudades, como puede ser la construcción de redes y mecanismos cooperación que puedan constituir una diferencia importante en el futuro desarrollo de las ciudades.

Esta primera propuesta que aquí se ha presentado, permitirá seguir desarrollando una metodología que pueda integrar más elementos de análisis. Actualmente trabajamos en encuestas en cada una de las ciudades mencionadas con el fin de incorporar algunos datos cualitativos que complementen lo hasta ahora desarrollado.

Seguramente este tipo de ejercicios permitirá llegar a un método que si bien recupere las consideraciones respecto al nivel de competitividad de ciudades en su nivel más básico, pueda también recuperar la riqueza de las estrategias de cada ciudad en su visión de futuro y en sus acciones para construir un escenario de mayores oportunidades. Esta es la tarea que nos proponemos desarrollar en adelante.

## ANEXO I

### METODOLOGÍA DE CÁLCULO PARA EL ANÁLISIS FACTORIAL

El ANÁLISIS factorial es un método para aislar diversas dimensiones dentro de un grupo de variables relacionadas. Es decir, se trata de separar patrones comunes de variación que facilitarían el análisis de alguna situación en particular. Este método se utiliza para explorar relaciones entre variables y también para generar y probar hipótesis.

El propósito del análisis factorial es identificar y cuantificar las dimensiones supuestas, para resaltar el desempeño de un grupo de variables dentro de una diversidad de cuestiones.

El análisis factorial contempla cuatro etapas:

1. Se genera una matriz de coeficientes de correlación para encontrar las posibles relaciones entre las variables. Las variables no deben mostrar multicolinealidad y singularidad. La primera se refiere a variables que midan la misma infor-

mación y la segunda se refiere a variables que estén en función de otras dentro del mismo modelo.

2. Tomando como base la matriz de correlación se extraen los factores. Para ello se utiliza generalmente el método de componentes principales. Este método transforma un grupo inicial de variables en nuevos grupos llamados componentes o factores. Cada componente trata de agrupar la mayor varianza posible con respecto a la varianza de las variables originales. El factor principal es el que agrupa la mayor varianza.

3. Los factores se rotan para maximizar las relaciones entre las variables y algunos de los factores y minimizar la asociación con otros.

4. Finalmente se calcula la participación de cada variable en los factores.

Matemáticamente, cada variable puede ser vista como un vector, con magnitud y dirección, que puede graficarse como una línea. Los ángulos formados por cada vector representan las relaciones entre las variables, las cuales se calculan en la matriz de correlación. El componente o factor principal es un nuevo vector que resulta de la dirección que tomarían las variables si se movieran al punto cero del eje más cercano, es decir, de las que presentan una varianza más parecida.

El análisis factorial dice cuántos factores son necesarios para alcanzar la correlación original de las variables iniciales. Este método ha sido utilizado en diversas publicaciones reconocidas tanto a escala nacional como internacional:

- En el cálculo del índice de competitividad de *The Global Competitiveness Report*, publicado por The World Economic Forum.
- En el cálculo del índice de competitividad del *IMD World Competitiveness Yearbook* (WCY).
- En el cálculo del índice de marginación municipal del Consejo Nacional de Población (Conapo).

ANEXO 2  
DESCRIPCIÓN DE VARIABLES, INDICADORES  
Y MÉTODO DE CÁLCULO

Indicadores económicos

<i>Nombre</i>	<i>Variable</i>	<i>Observaciones</i>
PBT PC	Producción bruta total per cápita.	Producción bruta total entre población, de los sectores industria, comercio y servicios, 1998 (miles de pesos) INEGI.
Sueldos	Sueldo promedio por personal ocupado.	Sueldos y salarios entre personal ocupado, de los sectores industria, comercio y servicios, 1998 (miles de pesos) INEGI.
Activos	Densidad de capital.	Activos fijos entre personal ocupado, de los sectores industria, comercio y servicios, 1998 (miles de pesos) INEGI.
IEL industri	Índice de especialización local en industria.	Contrastación de la participación de la producción bruta total de la industria en la unidad de estudio, con respecto a la participación de la producción bruta total de la industria en el país, 1998. Con datos de INEGI.
IEL comercio	Índice de especialización local en comercio.	Contrastación de la participación de la producción bruta total del comercio en la unidad de estudio, con respecto a la participación de la producción bruta total de los servicios en el país, 1998. con datos de INEGI.

## ANEXO 2 (Continuación)

Nombre	Variable	Observaciones
IEL servicios	Índice de especialización local en servicios.	Contrastación de la participación de la producción bruta total de los servicios en la unidad de estudio, con respecto a la participación de la producción bruta total de los servicios en el país, 1998. Con datos de INEGI.
Depósitos	Depósitos bancarios per cápita.	Depósitos en instituciones de crédito entre población total, 2000 (Mercamétrica).
Industrias modernas	Participación de las industrias modernas.	Porcentaje de la producción bruta total de los subsectores papel, química, minerales no metálicos, metálica básica, productos metálicos y otras industrias manufactureras, con respecto a la producción bruta total del sector industria, 1998. Se consideran los subsectores que muestran mayor productividad: 34, 35, 36, 37, 38 y 39. Con datos de INEGI.
Comercio moderno	Participación del comercio moderno.	Porcentaje de la producción bruta total del subsector comercio al mayoreo, con respecto a la producción 1998. Se considera el subsector 61. Con datos de INEGI.
Servicios modernos	Participación de los servicios modernos.	Porcentaje de la producción bruta total de los subsectores

<i>Nombre</i>	<i>Variable</i>	<i>Observaciones</i>
		servicios inmobiliarios, profesionales y de apoyo a otras actividades, con respecto a la producción bruta total del sector servicios, 1998. Se consideran los subsectores 82, 95, y 97. Con datos de INEGI.
Capacidad	Capacidad financiera.	Ingresos propios entre gasto corriente, 2000. Datos de INEGI.
Dependencia	Dependencia financiera.	Participaciones entre ingresos totales, 2000. Datos de INEGI.
Deuda	Deuda pública.	Deuda entre ingresos totales. Datos de INEGI.
Ingreso PC	Ingreso per cápita.	Ingresos totales entre población, 2000. Datos de INEGI.
Inversión PC	Inversión per cápita.	Gasto en obra pública y fomento entre población. Datos de INEGI.
<i>Indicadores sociodemográficos</i>		
Ingreso	Ingreso promedio de las familias.	Ingreso promedio de las familias en número de salarios mínimos mensuales, 2000. Datos de Mercamétrica.
Marginación	Índice de marginación.	Según Conapo, 2000.
PEA 1	Población económicamente activa en el sector primario.	Porcentaje de la PEA en el sector primario, con respecto a la PEA total, 2000. INEGI.

## ANEXO 2 (Continuación)

<i>Nombre</i>	<i>Variable</i>	<i>Observaciones</i>
PEA 2	Población económicamente activa en el sector secundario.	Porcentaje de la PEA en el sector secundario, con respecto a la PEA total, 2000. INEGI.
PEA 3	Población económicamente activa en el sector terciario.	Porcentaje de la PEA en el sector terciario, con respecto a la PEA total. INEGI.
Tasa 1990-2000	Tasa de crecimiento poblacional 1990-2000.	Tasa geométrica de crecimiento, 1990-2000. Datos de INEGI.
PEA hasta dos SM	PEA con ingresos de hasta dos salarios mínimos mensuales.	Porcentaje de la PEA que gana hasta 2 salarios mínimos mensuales, con respecto a la PEA total, 2000. INEGI.
IDH	Índice de desarrollo humano.	Según Conapo, 2000.
Asegurados	Asegurados permanentes al IMSS.	Asegurados permanentes al IMSS entre población total, 2000. Cofemer.
Desocupados	Tasa de desocupación abierta.	Según INEGI, 2000.
Delincuentes	Número de delincuentes.	Delincuentes totales por cada 100 000 habitantes, 2000. INEGI.
	<i>Indicadores urbanos</i>	
Jerarquía	Jerarquía poblacional.	Lugar de la unidad de estudio en el sistema urbano nacional, según tamaño de población, 2000. Conapo.



<i>Nombre</i>	<i>Variable</i>	<i>Observaciones</i>
Servicios	Servicios públicos en la vivienda.	Porcentaje de viviendas con agua, drenaje y energía eléctrica, con respecto a las viviendas totales, 2000. INEGI.
Tiendas	Tiendas de autoservicio.	Tiendas de autoservicio por cada 100,000 habitantes, 2000. Mercamétrica.
Bancos	Sucursales bancarias.	Sucursales bancarias por cada 100,000 habitantes, 2000. Mercamétrica.
Alumnos	Alumnos en educación superior.	Alumnos en educación superior entre población total, 2000. Mercamétrica.
Camas	Camas de hospital.	Camas de hospital por cada 100,000 habitantes, 2000. Mercamétrica.
Denuncias ambientales	Denuncias ambientales.	Denuncias ambientales por cada 100,000 habitantes, 2000. INEGI.
Delitos	Delitos.	Delitos totales por cada 100,000 habitantes, 2000. INEGI.
Teléfonos	Líneas telefónicas.	Líneas telefónicas por cada 100,000 habitantes, 2000.
Celulares	Líneas de teléfonos celulares.	Líneas de teléfonos celulares por cada 100,000 habitantes, 2000.

Nombre	Variable	Observaciones
Internet	Computadoras conectadas a Internet	Computadoras conectadas a Internet por cada 100,000 habitantes, 2000.
Parques industriales	Personal ocupado en parques industriales	Porcentaje del personal ocupado en parques industriales, con respecto al personal ocupado total en industria, 1998. Jaime Sobrino.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALBURQUERQUE, FRANCISCO, 1995, "Competitividad internacional, estrategia empresarial y el papel de las regiones", revista *Eure*, vol. 21, núm. 63, Santiago de Chile, junio, pp. 41-56.
- BEGG, Iain, 1999, "Cities and Competitiveness", revista *Urban Studies*, vol. 36, núms. 5-6, mayo, pp. 795-810.
- , 2002, "Urban Competitiveness", *Policies for dynamic cities*, *The Policy Press*, Gran Bretaña, pp. 248.
- BENDESKY, León, 1994, "Economía regional en la era de la globalización", revista *Comercio Exterior*, vol. 44, no. 11, México, noviembre, pp. 982-989.
- BENKO, Georges, 1998, "El impacto de los tecnopolos en el desarrollo regional: una revisión crítica", revista *Eure*, vol. 24, núm. 73, Santiago de Chile, diciembre.
- BORJA, Jordi y Manuel Castells, 1999, *Local y global: la gestión de las ciudades en la era de la información*, 4a. ed., Madrid, Centro de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos, Taurus.
- BOSCHERINI F y L. Poma, *El nuevo rol del territorio para la competitividad de las empresas en el espacio global: conocimiento, aprendizaje e interacción*, Miño Dávila, Buenos Aires.
- BOSCHERINI, F., N. Malet Quintar, y G. Yoguel, 1997, "Consideraciones acerca del ambiente y el desarrollo de capacidades innovativas de las firmas", mimeo., Buenos Aires, CEPAL-Instituto de Industrias, UNGS.
- BODDY, Martin, 2002, *Linking competitiveness and cohesion in Begg, Iain (2002), op. cit.*, pp. 33-53.

- BOUINOT, Jean, 2002, *La Ville Compétitive. Les clefs de la nouvelle gestion urbaine*, Ed. Economica, París.
- BUDD, Leslie, 1998, "Territorial Competition and Globalisation: Scylla and Charybdis of European Cities", revista *Urban Studies*, vol. 35, núm. 4, pp. 663-685.
- CARAVACA BARROSO, Inmaculada, 1998, "Los nuevos espacios ganadores y emergentes", revista *Eure*, vol. 24, núm. 73, Santiago de Chile, diciembre.
- CASTELLS, Manuel y Peter Hall, 1994, *Tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*, Alianza Editorial, Madrid, pp. 17-33.
- CASTELLS, Manuel, 2000, "La ciudad de la nueva economía", *La Factoría*, núm. 12, junio-septiembre, www.lafactoria.com
- , 1995, *La ciudad informacional. Tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional*, Alianza Editorial, Madrid, p. 504.
- , 1999, "La era de la información. Economía, sociedad y cultura", *La Sociedad Red*, vol. 1, Alianza Editorial, Madrid, p. 590.
- CHESHIRE, P.; G. Carbonaro, y D. Hay, 1986, "Problems of Urban Decline and Growth in EEC Countries: Or Measuring Degrees of Elephantness", *Urban Studies*, vol. 23, núm. 2 pp. 131-149.
- CICCOLELLA, Pablo, 1999, "Globalización y dualización en la región metropolitana de Buenos Aires: grandes inversiones y reestructuración socio-territorial en los años noventa", revista *Eure*, vol. 25, núm. 76, Santiago de Chile, diciembre.
- CORAGGIO, José Luis; S. Pintaudi, *et al.*, 1997, "Globalización y competitividad metropolitana: grandes inversiones y reestructuración territorial", Sexto Encuentro de Geógrafos de América Latina. Territorios en Definición: Lugar y Mundo en América Latina, panel de discusión 1, en: *Geographikós*, Buenos Aires.
- y Rubén César, 1999, "¿Qué debe hacer el gobierno local ante los grandes emprendimientos en el comercio minorista?", revista *Eure*, vol. 25, núm. 75, Santiago de Chile, septiembre.
- COSTA, María T., 1995, "Cambios en la organización industrial: cooperación local y competitividad internacional", Antonio Vázquez Barquero y Gioacchino Garofoli (eds.) *Desarrollo económico local en Europa*, Madrid, Economistas Libros-Colegio de Economistas de Madrid.
- DAHER, Antonio, 2000, "Regiones metropolitanas binacionales en el Mercosur", revista *Eure*, vol. 26, núm. 78, Santiago de Chile, septiembre, pp. 103-122.

- FERNÁNDEZ, Alex, 1994, "La regionalización de la economía mexicana y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: reformas económicas y el sistema político", *revista de Economía y Trabajo*, año 11, 4: pp. 177-196.
- FERNÁNDEZ, Víctor, 2001, "Estrategia(s) de desarrollo regional bajo el nuevo escenario global-local: revisión crítica sobre su(s) potencialidad(es) y límites", *revista Eure*, vol. 27, núm. 82, Santiago de Chile, dic. 2001, pp. 43-63.
- FERRARO, Carlo y Aída Quintar, 1996, "Entornos territoriales activos. Relaciones de cooperación entre instituciones locales", Buenos Aires, CEPAL, mimeo.
- FRITZSCHE, Federico J. y Marcela, Vio, 2000, "Especialización y diversificación industrial en la región metropolitana de Buenos Aires", *revista Eure*, vol. 26, núm. 79, Santiago de Chile, diciembre 2000, pp. 25-45.
- GORDON, Ian, 1999, "Internationalisation and Urban Competition", *revista Urban Studies*, vol. 36, núms. 5-6, pp. 1001-1016.
- GIANNIAS, Dimitrios, 1998, "A Quality of Life Based Ranking of Canadian Cities", vol. 35, núm. 12, pp. 2241-2251.
- GROSS, Patricio F., Carlos de Mattos, Daniel Hiernaux y Restrepp, Darío (comp.), 1998, "Globalización y territorio: impactos y perspectivas" Fondo de Cultura Económica-Instituto de Estudios Urbanos Santiago."
- GRUPO DE LISBOA, 1996, *Los límites de la competitividad. Cómo se debe gestionar la aldea global*, Argentina.
- HELMSSING, A.H.J. (Bert), 2002, "Perspectivas sobre el desarrollo económico localizado", *revista Eure*, vol. 28, núm. 84, Santiago de Chile, pp. 33-61.
- JENSEN-BUTLER, Chris, 1999, "Cities in Competition: Equity Issues", *revista Urban Studies*, vol. 36, núms. 5-6, mayo, pp. 865-892.
- KAUTMAN, Esther, 2003, "Gobierno electrónico creativo y desarrollo local", Bs As. (mimeo.).
- KARL KRESL, Peter y Singh Balwant, 1999, "Competitiveness and the Urban Economy: Twenty-four Large US Metropolitan Areas", en William F. Lever y Ivan Turok, "Competitive Cities: Introduction to the Review", *revista Urban Studies*, vol. 36, núms. 5-6, pp. 1017-1028.
- KINNEAR, Paul y Colin Gray, 2000, *SPSS for Windows*, East Sussex, Psychology Press Ltd. Publishers.
- KRUGMAN, Paul, 1997, *El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Crítica, Barcelona, pp. 24-26 y 137-154.
- , 1996, "Making sense of the competitiveness debate", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12, núm. 3, pp. 483-499.

- LEVER, William F., 1999, "Competitive Cities in Europe", en William F. Lever e Ivan Turok, "Competitive Cities: Introduction to the Review", revista *Urban Studies*, vol. 36, núms. 5-6, mayo, pp. 1029-1044.
- e Ivan Turok, 1999, "Competitive Cities: Introduction to the Review", revista *Urban Studies*, vol. 36, núms. 5-6, mayo, pp. 791-794.
- MÉNDEZ, Ricardo, 1998, "Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: una propuesta metodológica", revista *eure*, vol. 24, núm. 73, Santiago de Chile, diciembre.
- , 2002, "Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes", revista *Eure*, vol. 28, núm. 84, Santiago de Chile, pp. 63-83.
- MOORI-KOENIG, Virginia y Gabriel Yoguel, 1998, "El desarrollo de capacidades innovativas de las firmas en un medio de escaso desarrollo del sistema local de innovación", Instituto de Industrias, UNGS, Documento de Trabajo, 9, San Miguel.
- PETRELLA, Ricardo, 1996, *Los límites a la competitividad. Cómo se debe gestionar la aldea global*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
- POLESE, Mario, 2001, "Cómo las ciudades producen riqueza en la nueva economía de la información: desafíos para la administración urbana en los países en desarrollo", revista *Eure*, vol. 27, núm. 81, Santiago de Chile, set. pp. 5-23.
- PORTER, Michael, 1991, *La ventaja competitiva de las naciones*, Plaza y Janés Editores, España, pp. 1025.
- 1995, "The competitive advantage of the inner city", *Harvard Business Review*, vol. 73 núm. 3, mayo-junio, pp. 55-71.
- , 1996, "Competitive Advantage, Agglomeration Economics, and Regional Policy", *International Regional Science Review*, vol. 19, núms. 1 y 2, pp. 85-93.
- QUINTAR, Aída, Marcela Vio y Federico Fritzsche, 2001, "Sociedad informacional y nuevas tecnologías urbanas: entre la competencia y la cooperación", *Revista Eure*, vol. 27, núm. 82, Santiago de Chile, diciembre, pp. 101-113.
- ROBINSON, Guy M., 1998, *Methods and Techniques in Human Geography*, West Sussex, Wiley.
- ROSSELET-McCAULEY, Suzanne, 2003, "Methodology and principles of analysis", *IMD World Competitiveness Yearbook*.
- SASSEN KOOB, Saskia, 1998, "Ciudades en la economía global: enfoques teóricos y metodológicos", revista *Eure*, vol. 24, núm. 71, Santiago de Chile, marzo, pp. 5-25.

- \_\_\_\_\_, 1999, *The Global City: New York, London, Tokyo, Princeton, New Jersey*, Princeton university.
- SOBRINO, Jaime, 2002, "Competitividad y ventajas competitivas: revisión teórica y ejercicio de aplicación a 30 ciudades de México", *Estudios Demográficos y Urbanos* 17 (2).
- SCOTT, A.J., 1988, "Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and Europe", *International Journal of Urban and Regional Research*, pp. 2-12 y 171-187.
- VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio, 2000, "Desarrollo endógeno y globalización", revista *Eure*, vol. 26, núm. 79, Santiago de Chile, diciembre, pp. 47-65.
- \_\_\_\_\_, 1993, "Política económica local. La respuesta de las ciudades a los desafíos del ajuste productivo", *Pirámide*, Madrid, pp. 41-55.
- \_\_\_\_\_, 1997, "Gran empresa y desarrollo endógeno: la convergencia estratégica de las empresas y territorios ante el desafío de la competencia", *Eure*, vol. 23, núm. 70, Santiago de Chile, diciembre, pp. 5-18.
- VILLARREAL, René y Ramos de Rocío Villarreal, 2002, *México Competitivo 2020. Un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo*, primera edición, Editorial Océano, México, p. 356.
- VOLMALECKI, Edward, 1997, *Technology and economic development*, Harlow, Inglaterra, Longman, pp. 8-13, 50-70 y 202-379.
- YOGUEL, Gabriel, 2003, "Algunas notas sobre desarrollo de sistemas locales y su influencia sobre las PYMES: el caso de Argentina", LITTEC-UNGS (mimeo.).
- \_\_\_\_\_, 2002, *Pyme: una estrategia hacia la competitividad en un escenario de cambio tecnológico*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina.
- \_\_\_\_\_, y Boscherini, 2001, *El desarrollo de las capacidades innovativas de las firmas y el rol del sistema territorial*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina.
- ZICCARDI, Alicia (coord.), 2002, *Diagnóstico, modelo de mejora regulatoria en el ámbito municipal. Estado de México*, IIS-UNAM, México.

GABRIEL YOGUEL, MARTA NOVICK\*  
DARÍO MILESI, SONIA ROITTER\*  
JOSÉ BORELLO\*

## *Información y conocimiento: la difusión de TIC en la industria manufacturera de la región metropolitana de Buenos Aires\*\**

### INTRODUCCIÓN

ESTE ARTÍCULO tiene por objeto contribuir a la discusión sobre información y conocimiento en la economía y sociedad de América Latina, centrándose en el uso y la difusión de las tecnologías de información y comunicación (TIC) en la industria manufacturera argentina. En el texto se dirige la atención a dos ejes del tema: el alcance real del uso y difusión de TIC y su vinculación con el desempeño general de la firma (capacidad de innovación, organización del trabajo y competitividad). El texto (y la encuesta en la que se apoya) permite hacer algunas inferencias respecto a la capacidad efectiva de las firmas para usar a las TIC en la generación de nuevo conocimiento.

La importancia del tema planteado se refleja en las siguientes cuestiones. En primer lugar, porque intenta trazar un primer mapa descriptivo a través del análisis de los resultados de una encuesta que trata de medir la difusión efectiva de las TIC en el sector manufacturero. Era importante y necesario recolectar información que permitiera contrastar algunas de las ideas y conceptualizaciones vigentes en la región sobre esta temática, no necesariamente fundadas en información fidedigna o revelamientos sistemáticos de información. En segundo lugar, el trabajo parte de un argumento central que es que

\*Profesores Investigadores del Instituto de Industria (Idei), Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS), Argentina.

\*\*Este artículo se inscribe en el marco del proyecto de investigación: "Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en la Argentina: Origen, difusión y prospectiva", financiado por la Universidad Nacional de General Sarmiento, por la Agencia de Promoción de Investigaciones Científicas y Técnicas (PICT 2002-2003, 02-09515) y por el Conicet (PIP/070).

la incorporación y la utilización efectiva de estas tecnologías es función de otras capacidades alcanzadas por las firmas y que el uso y difusión de TIC no puede ser apreciado al margen de ese sendero evolutivo. Se parte de la visión de que la incorporación eficiente y optimizadora de tecnologías informáticas y de comunicación sólo es posible en firmas que han desarrollado simultáneamente capacidades de innovación y rasgos de competitividad. Por último, el trabajo permite hacer algunas inferencias respecto a en qué medida las empresas industriales argentinas utilizan a las TIC no sólo para hacer lo que ya hacían, sino para generar nuevo conocimiento. Dicho de otro modo, las TIC, quizás en mayor medida que otras tecnologías, permiten diversos niveles de apropiación y uso que van desde la simple manipulación de caracteres (pero también de imágenes, sonidos, mapas y diagramas) a servir de apoyo al pensamiento mismo (como sucede con los llamados sistemas expertos).

Se parte de la idea de que con las nuevas tecnologías es relativamente fácil reproducir información, inclusive masas enormes de ella y en los más variados formatos (alfanumérica, gráfica, auditiva, visual), pero es mucho más difícil hacerlo con el conocimiento. Esa dificultad tiene que ver con que una parte de ese conocimiento es tácito. Para transformar el conocimiento tácito en información es necesario codificarlo. Sin embargo, el conocimiento no puede codificarse de forma exhaustiva y es por ello que la reproducción del mismo debe hacerse, también, a través de la experiencia, la enseñanza y la capacitación.

El artículo está organizado de la siguiente manera. En el primer acápite se presenta la discusión teórica acerca de las diferencias existentes entre información y conocimiento, y su vinculación con la difusión de TIC y con el desarrollo de competencias endógenas. En el segundo, se presentan las dimensiones analíticas consideradas para estimar la difusión de tecnologías de información y comunicación y el desarrollo de competencias endógenas en las firmas. Luego de describir las características generales del panel de firmas consideradas y el grado de difusión de las TIC entre las mismas, en el cuarto acápite se presenta el resultado de un análi-



sis de *cluster*, que permite finalmente identificar grupos con diferente grado de desarrollo en los dos planos considerados. Por último, se esbozan las principales conclusiones.

#### INFORMACIÓN Y CONOCIMIENTO: LAS VINCULACIONES ENTRE COMPETENCIAS ENDÓGENAS Y DIFUSIÓN DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

EN LOS ÚLTIMOS años, tanto la bibliografía económica como la de difusión periodística abundan en información sobre la presencia de nuevos paradigmas en materia de cambio tecnológico y social, a partir de la confluencia de dos grandes vertientes: por un lado, la llamada sociedad de la información o del conocimiento y, por otro, la difusión y generalización de las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC) entre los que se destacan los servicios informáticos e Internet. Para algunos se está en presencia de una “nueva economía”.

Sociedad del conocimiento (véase Lugones *et al.*, 2003), sociedad de la información (véase Castells, 1998) y nueva economía aparecen según los distintos autores a veces como semejantes, a veces como diferentes y en ocasiones, como complementarias.

Lundvall (2003), por ejemplo, si bien acepta la idea de una nueva era como una hipótesis de trabajo, critica el concepto de “nueva economía” por encarar el problema desde una visión simplista, al mismo tiempo que comparte el supuesto básico de que la amplitud y el uso más extenso de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) representan un cambio fundamental en la economía y la sociedad.

Cimoli y Correa (2003) señalan que este debate entre información y conocimiento lleva por lo menos tres décadas y ha cobrado mayor fuerza con la llegada de las nuevas tecnologías (véanse Cimoli y Dosi, 1995; Dosi 1998; Dosi, Orsenigo y Sylos Labini, 2002). Dicha discusión presenta dos posiciones bien definidas, una que piensa que casi toda la información es conocimiento (véase Cowan *et al.*, 2000) y por ende, mayor información implica necesariamente mayor conocimiento; y otra parte, mucho más cautelosa, que

pone énfasis en las diferencias que existen entre información y conocimiento, describiendo a la producción de conocimiento como un proceso complejo, que no necesariamente responde a un aumento de información (véase Johnson *et al.*, 2002).

Esta última posición es la que ha estado ganando espacio al señalar que el conocimiento es, por tanto, fundamentalmente una capacidad cognoscitiva asociada, también, a la posibilidad de interpretar y transformar información. La información, en cambio, es un conjunto de datos, estructurados y formateados, pero inertes e inactivos hasta que no sean utilizados por los que tienen las capacidades necesarias para interpretarlos y manipularlos (véase Lugones *et al.*, 2003).

Esta diferenciación y al mismo tiempo interacción entre información y conocimiento, no se cierra en sí misma, sino que debe incorporarse el aprendizaje como un factor coadyuvante. Como señala Rullani (2000), ese conocimiento sólo mantiene su valor si se regenera y se amplía continuamente a través del aprendizaje, lo que es válido para individuos, empresas y regiones. El proceso de generación de conocimiento involucra diversas transformaciones que fueron estilizadas por Nonaka (1993) en su esquema de ciclo cognitivo. Éste comienza con la socialización del conocimiento tácito en contextos específicos; su externalización a otros contextos, luego de una previa codificación; la combinación entre diversos planos de conocimiento codificado para aumentar su complejidad y finalmente, la internalización (transformación de conocimiento codificado a específico) en el ámbito de la empresa que lleva a cabo procesos de aprendizaje.

Utilizadas en forma sistémica, las TIC generarían estímulos para la externalización del conocimiento tácito, para que pueda circular entre diversas áreas y personas, y funcionarían como vehículos que permiten la circulación y transformación cualitativa del conocimiento codificado. En ese sentido, las TIC podrían ser funcionales al desarrollo de procesos de aprendizaje, no sólo cuando adquieren cierta complejidad, sino además cuando se completan las fases del ciclo cognitivo y, por tanto, la combinación del conocimiento codificado adquiere un rol clave en la generación y circulación de conocimiento.

Entonces, no sólo parecería importante diferenciar información de conocimiento, sino que el dilema también incluye el rol de estas tecnologías para mejorar la información y las distintas fases involucradas en la generación y circulación del conocimiento (Poma, 2000). Sin poner en duda la existencia de fuertes transformaciones en materia de tecnologías de información y comunicación, ni del cambio que éstas significan para las sociedades, surge un conjunto de interrogantes que intentamos recorrer en parte con la investigación que sintetiza este artículo. Por un lado, ¿cuál es el grado de difusión que alcanzan las TIC en la industria manufacturera argentina, en especial cuando éstas son consideradas desde una perspectiva sistémica?, ¿se necesita un umbral de conocimientos previos codificados y tácitos para acceder a las TIC, o es posible saltar etapas? Este salto, ¿es un proceso automático o requiere políticas específicas? Adicionalmente, ¿cuál es la vinculación entre la difusión de TIC y el desarrollo de competencias endógenas de las firmas?, ¿puede generalizarse en una sociedad el desarrollo de TIC sin un cambio organizacional previo y sin estructuras que faciliten el aprendizaje?, ¿pueden expandirse por igual entre los distintos segmentos del mundo productivo y de la sociedad?

Las preguntas planteadas son particularmente importantes en el caso de Latinoamérica donde las actividades de baja productividad absorbieron siete de cada diez trabajadores durante la etapa de expansión de los noventa que culminó con la crisis asiática (Ocampo, 2001). Diversos trabajos realizados en la región muestran que el nivel de competencias tecnológicas, la presencia y profundidad de las redes, la complejidad del perfil de especialización alcanzado, el desarrollo institucional y la sistematicidad de las políticas contrastan significativamente con el escenario predominante en los países desarrollados. Desde el punto de vista tecnológico, las principales debilidades de las firmas, en particular las de menor tamaño relativo, han sido la reducida proporción de firmas con un nivel elevado de capacidad innovativa y competencias endógenas, las tendencias al autocentrismo expresado en su escasa participación en redes globales y en sistemas territoriales virtuosos y el carácter aislado tanto de las dimensiones competitivas que a veces logran alcanzar como así también de los esfuerzos en capacitación y consul-

toría. Esta situación se agrava ante la extrema debilidad del espacio público,<sup>1</sup> por un lado, y una fuerte presencia de inversión extranjera directa cuyos procesos de decisión e inversión en I&D se desarrolla en las casas matrices o son, simplemente, extralocales, por el otro.

Esta heterogeneidad estructural se profundiza debido al patrón de especialización con escasos eslabonamientos hacia atrás centrado en *commodities*, bienes intensivos en recursos naturales con escasas transformaciones y maquila que prevalece en la región y que se acentuó en los noventa (véanse Cimoli y Correa, 2002; Pérez y Stumpo, 2001), mientras en los países desarrollados la especialización ha sido creciente en bienes diferenciados intensivos en conocimiento y tecnología. Se manifestó también en fuertes diferencias en las tasas de crecimiento, con un agravamiento de malas condiciones distributivas previas con fuertes diferencias salariales. En consecuencia, en América Latina, se han generado estructuras productivas que debido a la reducida presencia del factor clave del nuevo paradigma tecnológico (el conocimiento) se caracterizan por su escasa complejidad y su elevada vulnerabilidad. Como consecuencia de estas debilidades, el mercado falla en la selección de las conductas más innovativas, lo que limita el desarrollo de procesos de aprendizaje y la generación de ventajas competitivas dinámicas.

En esta línea, Cimoli y Correa (2003) plantean cuatro factores condicionantes del desarrollo de las TIC, que limitan su aprovechamiento para la región y originan fuertes dificultades. En primer lugar, consideran que las TIC están muy correlacionadas con el nivel de ingreso que funcionaría como una barrera de acceso a las nuevas tecnologías. En segundo lugar, sostienen que el conocimiento implica la posesión de los medios necesarios para poder decodificar la información, que debe estar en un lenguaje factible de ser comprendido por el receptor. El tercer elemento que consideran los autores es el componente tácito del conocimiento. El cuarto y último punto se refiere a la necesidad de un entorno favorable –sistemas local y nacional

<sup>1</sup>En muchos casos, la apertura económica sin creación institucional fue destruyendo el sendero evolutivo construido por sistemas territoriales que habían hecho avances en el desarrollo de procesos de aprendizaje. En esos casos, el *trade-off* entre apertura y clausura se resuelve en sistemas territoriales que por excesiva apertura pierden su identidad (cfr. Poma, 2000).

de innovación– que facilite el proceso de metabolismo del conocimiento, en especial en las fases de codificación del tácito y de internalización del codificado (cfr. Rullani, 2000).

Por lo tanto, el énfasis referencial a la economía de la innovación o a la sociedad del conocimiento tiene un conjunto de condicionantes y limitantes vinculados tanto con condiciones estructurales (algunos rasgos macroeconómicos ya mencionados), pero también con las características propias de las firmas, desde su capacidad de asociatividad para el desarrollo de actividades y contextos relacionales que mejoren los procesos de conocimiento, como de su capacidad de introducir e implantar distintos tipos de tecnologías de información y comunicación en el marco del desarrollo de las competencias endógenas. Entendiendo de esta forma que el análisis de las tecnologías incorporadas sólo puede interpretarse con algún grado de vinculación con el conocimiento, si está asociado al desarrollo de capacidades de innovación, a procesos de organización del trabajo que fomenten la circulación de información para generar conocimientos mediante el aprendizaje permanente y complementado con esfuerzos de capacitación. En síntesis, la posibilidad de generar un circuito “virtuoso” entre estas tecnologías y el avance en el conocimiento es su acompañamiento por cambios organizacionales profundos en el ámbito de las firmas e institucionales al nivel de las regiones.

Por lo tanto, no pueden visualizarse las TIC como factores autónomos que, por su sola presencia, garanticen procesos de conocimiento o desarrollo de competencias. Esa visión sería semejante –bajo un nuevo ropaje– a aquella denostada conceptualización de la década de los ochenta que sostenía cierto determinismo tecnológico, al asociar automatización electrónica a desarrollo social y productivo.

#### DIMENSIONES ANALÍTICAS CONSIDERADAS

COMO FUE expresado anteriormente, la incorporación de TIC por parte de las firmas debe ser analizada como un proceso dependiente del sendero tecnológico previo. Por lo tanto, una condición necesaria para que las tecnologías de información y comunicación sean

funcionales al desarrollo de ventajas competitivas de las firmas es la existencia de competencias endógenas que puedan potenciar el desarrollo de procesos de generación, circulación y apropiación de información asociados a la difusión de las TIC (véanse Lundvall, 2003; Cimoli y Correa, 2003, entre otros).

En la perspectiva de la investigación realizada, la dimensión utilización de TIC es vista como el conjunto de herramientas de información y comunicación que se implementan en las firmas para la circulación de información tanto en las áreas de gestión y administración como en producción, a escala vertical y horizontal. Complementariamente, las dimensiones analizadas vinculadas con las competencias endógenas intentan analizar la generación de conocimiento y la posibilidad de aprendizaje en esas mismas firmas. La principal hipótesis de este trabajo es que la difusión de las TIC debería estar asociada al grado de desarrollo de las competencias endógenas, esto es, que una correcta (insuficiente) utilización de las TIC como mecanismo que facilita la circulación de la información está asociada a un mayor (menor) desarrollo de competencias endógenas.

Por ello, en este trabajo, además de evaluar el grado de difusión de TIC en las firmas de la muestra, se toman en consideración otras variables que analizan, en forma proxy, su conducta tecnológica y competencias endógenas.<sup>2</sup> Así, se apunta a ponderar, de algún modo, la complejidad de las TIC incorporadas, lo cual permite salir de un mero conteo dicotómico (del tipo “tiene/no tiene”) y, además, establecer un gradiente cualitativo para ver en qué medida la empresa se está moviendo, primero, hacia la informatización de los procesos existentes y, segundo, hacia el uso consciente de la mayor información disponible. La complejidad de las TIC incorporadas permite hacer algunas inferencias respecto de la dinámica de aprendizaje que está teniendo lugar dentro de las firmas.

Por lo tanto, para el análisis de la *utilización de TIC* y para la identificación de la posible circulación de información en la firma,

<sup>2</sup>En diversos estudios realizados por los autores (véase Yoguel *et al.*, 2001; Novick *et al.*, 2002) se ha avanzado en la construcción de una serie de indicadores que permiten caracterizar estos planos.

se diseñaron indicadores que consideran al equipamiento e infraestructura informática y de comunicación (*hardware*), a los programas informáticos utilizados (*software*),<sup>3</sup> al uso y relevancia de las nuevas herramientas de comunicación como factor de vinculación interna y externa (en particular Internet, Intranet y correo electrónico) incluyendo su uso para la actividad de compraventa (comercio electrónico). Para las actividades de producción, se evaluó la complejidad del *soft-hard* de fabricación, del *software* para diseño y del software para planificación y control de la producción. Además de identificar la existencia de estas herramientas, la complejidad de la difusión de TIC considera la proporción del personal que accede a ella, los objetivos con que la utiliza en términos de actividades (generales, innovación, calidad, organización del trabajo y capacitación) y el tipo de vinculaciones que ayuda a desarrollar (comercial, institucional, etcétera). En particular, en el caso de Internet se analiza (además de su uso) si la empresa desarrolló una página web y con qué fines la utiliza. Por su parte, en lo relativo a Intranet, también se toma en cuenta cuál es la plataforma sobre la que opera: interna a la firma o vía Internet. Finalmente, se desarrolla un indicador para evaluar la relevancia del comercio electrónico.

Para *determinar las competencias endógenas*, entendidas como la potencialidad de las firmas para transformar sus conocimientos genéricos en específicos a partir de competencias iniciales y acumulación dinámica, que incluye aprendizajes formales e informales, tanto de tipo codificado como tácito (véanse Ernst y Lundvall, 1997; Lall, 1992; Yoguel y Boscherini 1996) se incluyen diversas dimensiones. Por un lado, *la capacidad innovativa* de los agentes a partir del análisis de los esfuerzos formales e informales en materia de investigación y desarrollo.<sup>4</sup> En segundo lugar, el esfuerzo de las firmas para el *aseguramiento de la calidad* del proceso y del producto mediante el revelamiento del cumplimiento de normas certificadas.

<sup>3</sup>En forma complementaria, se considera la existencia de servidor y motor de base de datos y la existencia y conformación de un área dedicada al tema de informática en la empresa.

<sup>4</sup>Elaborada a partir de dos indicadores que reflejan la capacidad potencial de sus recursos humanos para efectuar desarrollos, el grado de formalidad de dichas actividades (equipo de I&D) y la importancia y alcance de las mismas desde la perspectiva de los resultados obtenidos (porcentaje de productos incorporados en los últimos años).

Finalmente, el modelo de *organización del trabajo* por su influencia en las posibilidades de circulación de información y adquisición de conocimiento tácito por parte de los trabajadores para mejorar sus competencias y obtener resultados en desarrollo y calidad. Los equipos y los espacios de interacción, a diferencia de la asignación individual de puestos, permiten intercambiar las experiencias y opiniones y potencian la posibilidad de difundir el conocimiento tácito entre individuos, a través de la observación, imitación y experiencias empíricas (véase Novick *et al.*, 2002).<sup>5</sup>

Estas tres dimensiones permiten evaluar el desarrollo y aprovechamiento de las competencias del conjunto de la fuerza de trabajo dedicada a actividades de producción, calidad y desarrollo. Por lo tanto, las *actividades de capacitación* formal e informal de los trabajadores de diferentes niveles y la *calificación* de los mismos constituyen otro elemento clave para el logro de ventajas competitivas (véase Novick, 1999).<sup>6</sup>

## PRINCIPALES RESULTADOS

### *La difusión de las tecnologías de la información y comunicación en las empresas*

El panel analizado está conformado por 246 firmas industriales, entrevistadas entre julio y octubre de 2002. La media de ocupación y facturación de las firmas es de 49 personas y tres millones de dólares en el año 2001 respectivamente.<sup>7</sup> El cociente promedio de ventas por ocupado es de alrededor de 115,300 dólares en el 2001 (aunque la media es de 62,500), monto similar al promedio industrial argentino, si se excluyen las microempresas. La

<sup>5</sup>El indicador de organización del trabajo diseñado trata de captar estas cuestiones considerando dos elementos, uno cuantitativo y otro cualitativo: i) el alcance del trabajo en células o equipos; y ii) el grado de autonomía de las mismas.

<sup>6</sup>Para la estimación de este plano se han considerado: i) la proporción de recursos humanos involucrados en estas actividades; y ii) la proporción de personal técnico en la ocupación total.

<sup>7</sup>Por su parte, los valores promedio para ambas variables fueron de 140 ocupados y 18 millones de dólares en el año 2001, ambas muy afectadas por los valores extremos que presentan algunas de las firmas estudiadas.



distribución de firmas por tipología de agentes es también semejante a la estructura industrial argentina. Así, predominan las Pymes (69 por ciento), con un peso significativamente menor de las muy pequeñas (18 por ciento) y de las grandes (13 por ciento).<sup>8</sup> Un 19 por ciento de las firmas relevadas son total o parcialmente de capital extranjero. En términos sectoriales, se destaca la producción de bienes tradicionales (calzado, muebles, metalmecánica básica, etcétera, 44 por ciento) y, en menor medida, la de bienes de mayor complejidad tecnológica (23 por ciento), la de los destinados al complejo automotor (17 por ciento) y la de *commodities* (12 por ciento). Finalmente, sólo el 4 por ciento produce bienes durables.

Los resultados de la encuesta indican que la difusión de TIC en las empresas de la muestra es importante en términos cuantitativos, pero significativamente menos relevante cuando se la evalúa desde la perspectiva de la complejidad del *software* y de los sistemas utilizados. Casi todas las firmas de la muestra realizaron inversiones en equipamiento y sistemas informáticos y de comunicación entre 1999 y 2001. Los montos involucrados en estas inversiones alcanzaron en promedio al 1.2 por ciento de las ventas anuales durante el periodo, de los cuales alrededor del 78 por ciento estuvo destinado a equipamientos y sistemas del área de gestión.

Sin embargo, la mayor parte de las inversiones se dirigió a herramientas de gestión y administración,<sup>9</sup> en su mayoría de escasa complejidad, con un consiguiente limitado impacto en las formas de gestionar, producir e intercambiar vigentes. A pesar de esa escasa complejidad, la creciente participación de TIC, principalmente en los sistemas de gestión, ha enfrentado a las firmas a la nece-

<sup>8</sup> Se considera como empresas muy pequeñas a aquellas que facturaron menos de 500,000 dólares, Pymes a las que facturaron entre 500,000 y 20 millones de dólares, y grandes a las que vendieron montos mayores a los 20 millones.

<sup>9</sup> Concordante con los resultados obtenidos en la Encuesta de Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas (véase Bisang *et al.*, 2003), que identificó una marcada tendencia en las actividades de innovación a enfatizar esfuerzos en las áreas de comercialización, organización general y reorganización administrativa más que en los temas productivos de proceso y producto.

sidad de generar algún esquema para el manejo específico de estas tecnologías.

En concordancia con las inversiones realizadas, la mayoría de las firmas presenta una numerosa presencia de equipos y sistemas incorporados en los últimos años. Así, el 87 por ciento de las firmas posee redes, en la mayoría de los casos locales<sup>10</sup> mientras que poco más de la mitad posee líneas telefónicas ISDN y/o ASDL que les permiten una mayor velocidad y capacidad de comunicación. En el área de gestión, el 78 por ciento de las firmas tiene servidores aunque en muchos de los casos éstos no cuentan con motor de base de datos, lo que le resta potencialidad a su uso. La antigüedad promedio de los servidores, como las PC de las empresas del panel, es cercana a los tres años.

En lo que respecta a la utilización de software, la mayoría de las firmas tiene una demanda poco sofisticada, tratándose principalmente de sistemas de automatización de oficinas y estandarizados (78 por ciento). Por el contrario, *software* más complejos como sistemas de trabajo grupal (circulación de conocimiento), soportes de decisión para nivel medio y soportes gerenciales, son utilizados por una proporción significativamente menor de firmas (alrededor del 22 por ciento).

En el área de fabricación, la presencia de equipamiento informático y la utilización de *software* específico es considerablemente menor que en gestión. El equipamiento más difundido es el PLC (control lógico programable) presente en el 23 por ciento de los casos, seguido por el CNC (control numérico computarizado), robots, el CN (control numérico), el FAS (sistema automático para ensamblado y montaje) y el FMC (célula flexible de fabricación). En la mayoría de los casos se trata de equipos que operan aisladamente, sin integrarse mediante *software* con otras áreas de la empresa. Sólo en diseño se observa una importante difusión de sistemas tales como CAD, CAE y otros (presentes en el 50 por ciento de los casos), mientras que es menor en actividades de planificación y control

<sup>10</sup>Un 75 por ciento posee redes locales (LAN: *Local Area Network*), mientras que sólo el 15 por ciento de las firmas posee redes amplias (WAN: *Wide Area Network*).

(MRP, MRP II, CAPP y otros) y se encuentran prácticamente ausentes en las fases de fabricación (sólo el 4 por ciento de las firmas utiliza algún *software* tipo CAM).<sup>11</sup>

En cambio, se hallan ampliamente difundidas las nuevas herramientas de comunicación, aunque el uso "real" o los mismos objetivos para los que fueron incorporadas limitan, en muchos casos, su impacto potencial. En tal sentido, el 54 por ciento de las firmas entrevistadas posee página web, aunque en la mayoría de los casos su objetivo es poco complejo (brindar información institucional, dar productos a la publicidad y tener presencia en la red). Asimismo, el 96 por ciento de las empresas tiene una cuenta institucional de correo electrónico y, en el 37 por ciento de los casos, más del 75 por ciento de los empleados del área de gestión y administración posee cuentas personales. También se observa la presencia de Intranet en un número considerable de firmas (60 por ciento) aunque en dos tercios de los casos se trata de redes internas que no actúan vía Internet lo que limita su potencialidad para el acceso y conectividad de proveedores y clientes.

En este marco, el peso de estas herramientas en la vinculación con proveedores y clientes es importante aunque dispar. El medio más utilizado es el correo electrónico, pero el teléfono y las visitas conservan lugares de importancia demostrando que los contactos personales y cara a cara no son ni fácil ni totalmente reemplazables por las nuevas tecnologías. Menor importancia alcanzan Intranet e Internet que son todavía escasamente utilizados en estos vínculos y se encuentran en un nivel similar al del correo tradicional que ha perdido gran parte de su antigua importancia. En el vínculo de las firmas con instituciones (centros tecnológicos, cámaras empresariales, unidades de vinculación tecnológica, consultores y universidades), se observa un patrón similar.

Finalmente, el comercio electrónico se encuentra moderadamente difundido en las firmas del panel: el 5 por ciento realiza compras y ventas electrónicas, un 10 por ciento sólo realiza compras y otro 14 por ciento sólo realiza ventas. En conjunto, casi el 30 por

<sup>11</sup> Aunque cabe aclarar que en muchos casos los equipos ya tienen *software* incorporados.

ciento del panel realiza algún tipo de compra y/o venta electrónica. En el 70 por ciento restante de las firmas –que no comercia electrónicamente–, el 42 por ciento no conoce ni las posibilidades, ni la operatoria ni las regulaciones relativas al comercio electrónico. En concordancia, la mayoría de las firmas (54 por ciento) no estaría dispuesta a utilizar esta herramienta en el futuro, mientras que un 16 por ciento estaría decidida sólo a comprar, otro 10 por ciento sólo a vender y el 20 por ciento restante a comprar y vender.

En el marco de la discusión que orienta este trabajo, la evidencia empírica recogida permite estilizar un conjunto preliminar de aspectos que aparecen, en términos generales, caracterizando el proceso de incorporación de TIC emprendido por las firmas del panel:

- desde un punto de vista cuantitativo, la incorporación de estas tecnologías puede considerarse importante;
- su presencia es sustancialmente mayor en gestión que en producción;
- predominan herramientas de escasa complejidad, que apuntan a objetivos de limitado impacto potencial y que le dan al proceso un carácter cualitativo de mucha menor relevancia que su peso cuantitativo, y
- esta última característica ubica al proceso de difusión de TIC analizado en una posición mucho más cercana a la simple gestión y circulación de información que a una que posibilite a las firmas reforzar los procesos de generación y circulación de conocimientos que son necesarios para la mejora de sus competencias.

Sin embargo, estas características generales se dan en el marco de una importante heterogeneidad que debe ser tomada en cuenta a fin de enriquecer la discusión y permitir la introducción de todos los matices que indudablemente presenta este nuevo fenómeno. Por ello, en la próxima sección se realiza un análisis de *cluster* que tiene por objetivo identificar y estilizar los principales tipos de conductas desarrollados por las firmas del panel con respecto a las

TIC y el desarrollo de las competencias endógenas para luego establecer su vinculación.

### *Análisis de cluster*

A partir de dos ejercicios estadísticos diferentes fue posible identificar un gradiente de situaciones en cada una de las dimensiones analíticas abordadas en este trabajo. Así, se caracterizan firmas con diferentes niveles de incorporación de TIC (presencia y complejidad) y firmas con diferente desarrollo de capacidades endógenas. En especial, se identificaron grupos homogéneos que se diferencian de otros en términos de: el grado de difusión de TIC y el grado de desarrollo de competencias endógenas alcanzado, para establecer posteriormente la vinculación entre ambas dimensiones.

El análisis se realizó a partir de los indicadores ya presentados que permiten estimar, en forma simultánea, tanto los aspectos cuantitativos como cualitativos. En ambos casos, los indicadores reflejan no sólo la presencia de un determinado atributo, sino su grado de complejidad y su posible contribución a la generación de conocimiento. Finalmente, se combinan ambos planos para evaluar la hipótesis del trabajo.

En el primer caso, se obtuvieron tres grupos que presentan las siguientes características:

1. *Elevada difusión de TIC*: está compuesto por el 28 por ciento del panel. Las empresas de este grupo se caracterizan por una fuerte presencia e importante integración de la mayor parte de las herramientas de información y comunicación consideradas. Predominan firmas con *software* complejo en gestión con una proporción importante que también tiene *software* complejo en producción. Las herramientas informáticas están incorporadas con una lógica sistémica, tendiendo a la integración entre las diferentes áreas de las firmas. Son unidades que hacen un uso extendido de Internet, Intranet y correo electrónico.
2. *Reducida difusión de TIC*: Este grupo, conformado por el 36 por ciento de las empresas, presenta características casi opuestas al anterior. En términos de los planos considerados, las firmas

tienen el menor nivel de complejidad relativo. Por un lado, es muy reducida la relevancia de Intranet, correo electrónico, comercio electrónico e Internet.<sup>12</sup> Asimismo, la mayoría de las firmas no tiene servidor y tampoco utiliza redes. Por su parte, en gestión predomina el uso de software básico, mientras que en producción es muy reducido el uso de las nuevas herramientas basadas en TIC.

3. *Nivel medio de difusión de TIC*: este grupo concentra el 36 por ciento restante de las firmas, que no presentan características tan homogéneas como los dos anteriores. Algunos rasgos lo acercan al grupo de importante nivel de difusión mientras que otros lo vinculan con el de menor difusión. Entre sus rasgos principales, se destacan la ausencia de *soft-hard* en producción en la mayoría de las firmas, el predominio de *software* básico en gestión, la presencia de servidores y redes en la mayoría de las empresas, y un muy elevado uso de correo electrónico al mismo tiempo que la ausencia casi total de Intranet.

Un ejercicio estadístico semejante se realizó con las competencias endógenas y se construyeron tres *clusters* según su grado de desarrollo:

1. *Alto nivel de desarrollo de competencias endógenas*: está constituido por el 38 por ciento de las firmas del panel, caracterizadas por un predominio de recursos humanos de elevada calificación. Las competencias endógenas más destacadas son la presencia importante de sistemas de calidad implementados en la totalidad del proceso productivo, que se manifiesta en la estandarización de procesos y productos, la relevancia de las células en la organización del trabajo<sup>13</sup> (alto nivel de autonomía) y los esfuerzos medio-altos efectuados de capacitación. En una proporción importante de las firmas se llevan a cabo actividades de

<sup>12</sup>El 93 por ciento de las firmas de este grupo o bien no tiene Intranet o, si tiene, es utilizada por menos del 25 por ciento de los empleados. En una proporción semejante de empresas usan Internet menos del 25 por ciento de los empleados. En el 80 por ciento de los casos el correo electrónico es utilizado por menos de la mitad del personal.

<sup>13</sup>Los operarios participan, al menos a veces, en la programación o reprogramación de su maquinaria en el 76 por ciento de los casos.

investigación y desarrollo realizadas en equipos formales y/o informales que involucran personal con dedicación exclusiva o a tiempo parcial. Finalmente, en el 55 por ciento de los casos, los “nuevos” productos explican una proporción importante de las ventas.

2. *Reducido nivel de desarrollo de competencias endógenas*: está integrado por el 42 por ciento de las firmas del panel, con una calificación promedio baja de los recursos humanos. Las características predominantes del grupo son la ausencia de sistemas de aseguramiento de la calidad, así como de equipos de investigación y desarrollo. En términos de la gestión del recurso humano, la organización del trabajo se realiza vía asignación individual de puestos y las actividades de capacitación son escasas o nulas. Se observa, también, una escasa incorporación de nuevos productos.

3. *Nivel intermedio de desarrollo de competencias endógenas*: está constituido por el 20 por ciento de las firmas. De manera semejante a lo que sucede en los *clusters* de difusión de TIC, este grupo presenta características menos homogéneas que los anteriores. Hay aseguramiento de la calidad en el 40 por ciento de las firmas, mientras que en los casos en los que se identificó actividades de investigación y desarrollo, el personal tiene sólo dedicación a tiempo parcial, a pesar del importante peso de los nuevos productos en la facturación. En gestión de recursos humanos, si bien el trabajo en células es un rasgo del grupo, se trata de una autonomía escasa, y en consecuencia, limitados procesos de aprendizaje. A su vez, en la mitad de los casos no se capacita a los recursos humanos. Sin embargo, la elevada calificación del personal en un número importante de firmas diferencia fuertemente a este *cluster* del de competencias endógenas más reducidas.

### Análisis conjunto

A partir de los dos grupos de *clusters* construidos se realizó un análisis conjunto que permite apreciar distinto tipo de situaciones

que se observan en la tabla 1. Por un lado, la existencia de una fuerte relación entre las competencias endógenas desarrolladas por las firmas y el grado de difusión alcanzado por las tecnologías de la información y la comunicación, en el marco de la hipótesis central de trabajo. Como se observa, en el *cluster* de baja difusión de TIC están sobrerrepresentadas las firmas con competencias reducidas y subrepresentadas las firmas de competencias elevadas. Por el contrario, en el grupo de elevado grado de difusión está sobrerrepresentado el *cluster* de bajas competencias endógenas y sobrerrepresentado el de competencias altas. Finalmente, sólo el 24 por ciento de las firmas de mediana difusión pertenecen al *cluster* de medianas competencias endógenas. En este conjunto de firmas, que representa alrededor de la mitad del panel, se verifica la hipótesis de asociación sistémica entre competencias endógenas y difusión de TIC.

TABLA 1  
DISTRIBUCIÓN DE LOS CLUSTERS  
DE DIFUSIÓN DE TIC  
SEGÚN COMPETENCIAS ENDÓGENAS  
(Porcentajes sobre el total de firmas  
de cada cluster de difusión)

<i>Difusión de TIC</i>	<i>Nivel de desarrollo de competencias endógenas</i>			<i>Total</i>
	<i>Bajo</i>	<i>Medio</i>	<i>Alto</i>	
Reducida	59	8	23	100
Media	42	24	34	100
Elevada	21	17	62	100
Total	42	20	38	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta "Uso y difusión de TIC en la industria manufacturera argentina" IDEI-ICO (UNGS).

Por otro lado, se destacan dos casos híbridos interesantes en los cuales esta hipótesis no se cumple: en el 28 por ciento de las firmas las competencias endógenas son mayores que el grado de difusión de TIC alcanzado, mientras que en el 26 por ciento restante la situación es inversa (véase Tabla 2).



**TABLA 2**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS FIRMAS SEGÚN CLUSTER DE**  
**DIFUSIÓN DE TIC Y COMPETENCIAS ENDÓGENAS**  
**(Porcentajes sobre el total de firmas)**

Difusión de TIC	Nivel de desarrollo de competencias endógenas			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Reducida	21	7	8	36
Media	15	8	13	36
Elevada	6	5	17	28
Total	42	20	38	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta "Uso y difusión de TIC en la industria manufacturera argentina" IDEI-ICO (UNGS)

Al combinar competencias endógenas alcanzadas y difusión de TIC pueden, entonces, identificarse cuatro grupos.<sup>14</sup> 1. altas competencias endógenas y elevada difusión de TIC; 2. Bajas competencias endógenas y reducida difusión TIC; 3. competencias endógenas mayores que difusión de TIC; 4. competencias endógenas menores que difusión de TIC.

#### *Altas competencias endógenas y elevada difusión de TIC (17 por ciento del panel)*

Las firmas de este grupo presentan la mayor parte de los atributos que caracterizan a los *clusters* "virtuosos" de elevadas competencias endógenas y de difusión de TIC. En este sentido, se distinguen frente a los casos intermedios (3. y 4.) atributos vinculados a las tecnologías de la información y comunicación y también a las competencias endógenas. Con relación a las primeras, estas empresas se diferencian netamente del resto en la mayor presencia de *software* complejo en el área de gestión (soporte de decisión para nivel medio y gerencial) y de producción, así como por la importancia asignada a la capacitación en informática a su personal (véase cuadro 7

<sup>14</sup> En el este análisis no se considera el 8 por ciento de firmas que tienen media difusión de TIC y competencias endógenas medias.

del anexo estadístico). Si se considera, además, el elevado nivel de competencias endógenas alcanzado por esas firmas, podría argüirse que la difusión de TIC puede llegar a contribuir en algunas fases del metabolismo del conocimiento. Estas fases incluyen tanto la conversión del conocimiento tácito en información, como también la combinación de información de diverso origen en nuevo conocimiento tácito y codificado. Es decir, las elevadas competencias endógenas del grupo reflejarían el desarrollo de procesos de aprendizaje que involucran conocimientos tanto codificados como tácitos de cierta complejidad. A su vez, la importancia alcanzada por las tecnologías de la información y comunicación permitiría la conexión entre distintas áreas y grupos de las empresas y, por tanto, podrían constituir un vehículo para que el conocimiento codificado circule y para impulsar la codificación del conocimiento tácito que se genera en los diversos contextos de trabajo.

Este agrupamiento tiene una elevada presencia relativa de firmas con participación de capitales extranjeros y de tamaño mediano y grande, tanto en términos de ventas como del número de ocupados. Desde el punto de vista sectorial, este grupo presenta una marcada especialización, puesto que el 65 por ciento de las empresas se concentra en cinco sectores (productos químicos, autopartes, productos de caucho y plástico, maquinarias y aparatos eléctricos e instrumentos médicos y de medición).

La mayor parte se caracteriza por un importante grado de apertura con el exterior, que se manifiesta en términos del elevado coeficiente de exportación y por la relevancia de la importación de insumos (véase cuadro 7 del anexo estadístico). Finalmente, en lo referente al dinamismo en el mercado, este grupo se caracteriza por el importante peso que adquieren las empresas cuyas ventas aumentaron en la década de los noventa.

### *Bajas competencias endógenas y reducida difusión de TIC (21 por ciento)*

Las firmas de este grupo condensan los rasgos predominantes de los *clusters* de reducidas competencias endógenas y de escasa difusión de

TIC. Es decir que ni la información que se recibe y procesa, ni el desarrollo de procesos de aprendizaje parecerían ser relevantes. Desde el punto de vista del grado de difusión de TIC, se caracteriza por la presencia de *software* básico de oficina y la ausencia de *software* complejo en el área de producción. En lo que respecta a las competencias endógenas alcanzadas, en su mayoría no poseen sistemas de calidad certificados ni equipos de investigación y desarrollo. Además, realizan escasos esfuerzos de capacitación a su personal y sus empleados tienen una baja calificación media.

En este caso, las reducidas competencias endógenas permiten suponer que existen sólo débiles procesos de aprendizaje y en el marco de una escasa difusión de TIC, una muy limitada codificación del conocimiento tácito existente.

Prevalen las firmas de capital nacional, pequeñas tanto en términos de ventas como de ocupación. Se trata, asimismo, de agentes con muy reducido coeficiente de exportación y peso de las importaciones de insumos en sus compras. Casi dos tercios de las firmas tuvieron una *performance* negativa en sus ventas en los noventa, lo cual se reflejó de forma aún más aguda en términos de empleo. Desde el punto de vista sectorial presenta una menor especialización, con peso de las firmas en actividades que, en general, se caracterizan por un menor nivel de complejidad con relación a los presentes en el grupo anterior (productos de caucho y plástico, autopartes, productos metálicos, alimentos y muebles).

#### *Competencias endógenas mayores que difusión de TIC (28 por ciento del panel)*

La mayoría de las firmas de este grupo se encuentran en una etapa de su sendero tecnológico en la cual, a pesar de tener medias o altas competencias endógenas, no han alcanzado, aún, un alto grado de difusión de TIC.

Si bien este grupo no se diferencia significativamente del más virtuoso por sus competencias endógenas, existen algunos atributos que lo ubican en una categoría inferior. Entre ellos se desta-

ca la menor relevancia de sistemas de aseguramiento de la calidad y el menor peso relativo de la capacitación.

Dada la definición de este grupo, parece interesante indagar acerca de los diversos atributos vinculados a la difusión de TIC que llevaron a identificarlo en un nivel menor que el grupo más virtuoso. En primer término, es importante señalar que el menor grado de desarrollo no está localizado en un área en particular (gestión, producción o comunicación), sino que se trata de un retraso generalizado en la adopción de este tipo de tecnologías.

En lo que respecta al área de gestión, este grupo se diferencia del primero por una escasa complejidad del *software* y del equipamiento,<sup>15</sup> por un uso más limitado de sus servidores y por otorgar menor importancia a la capacitación en el área de informática.

Lo mismo ocurre en el área de fabricación, donde al limitado uso de este tipo de herramientas, se suma el escaso nivel de complejidad de las mismas y su falta de integración al resto de la empresa. De esta forma, el número de personas de diversas áreas que interactúan es significativamente menor al implicado en el primer grupo. Como corolario se genera, entonces, una más limitada sinergia y aprovechamiento del proceso de aprendizaje.

Si finalmente se examinan sus características diferenciales en relación al uso de TIC como herramienta de comunicación, se destaca la escasa relevancia que las firmas de este grupo otorgan al uso de Internet, Intranet y de correo electrónico (véase cuadro 7 del anexo estadístico).

Desde el punto de vista del tamaño, predominan las empresas pequeñas.<sup>16</sup> Desde la perspectiva de especialización sectorial, se destacan, en orden de importancia, autopartes, productos metálicos, maquinarias y equipos, caucho y productos químicos, que en forma agregada involucran al 67 por ciento de las firmas del grupo.

En este caso, el relativamente elevado desarrollo de competencias endógenas se manifiesta en la generación y circulación de conocimiento codificado y tácito de cierta importancia. Sin embargo, las

<sup>15</sup>Tienen un predominio absoluto de *software* básico de oficina que lo asemeja al de menor virtuosidad del panel.

<sup>16</sup>Facturan hasta tres millones de dólares en 2001 y ocupan hasta 50 personas.

debilidades identificadas en el desarrollo de TIC no permiten potenciar la circulación del mismo.

*Menores competencias endógenas que de difusión (26 por ciento del panel)*

Este grupo de firmas se ubica en un nivel bajo, puesto que el *cluster* al cual pertenece en función del desarrollo alcanzado por sus competencias endógenas es relativamente menor al correspondiente al grado de difusión de TIC entre ellas. Tal como se ha señalado al comienzo, el hecho de haber logrado avanzar en la incorporación de estas nuevas tecnologías, aún sin la base competitiva previa, permite, de todos modos, ubicar a estas firmas en un escalón superior al de aquellas que poseen tanto bajas competencias endógenas como baja difusión de TIC, con las cuales se realizará la comparación. Así, tienen una mejor *performance*, tanto en el mercado interno como externo. A su vez, se destacan por poseer un mayor nivel de difusión de TIC que el resto de los grupos, con excepción del primero. Esto se manifiesta, en términos generales, en la mayor presencia de servidores con motor de base de datos, redes interconectadas, capacitación en informática, alta relevancia de Internet, de correo electrónico y de Intranet, *software* complejo de gestión, *software* de diseño en producción integrado al resto de la firma y, en menor medida, *software* de planificación y control integrado. Cabe destacar, sin embargo, que en los últimos aspectos que son clave para definir la complejidad alcanzada en la difusión de TIC, la distancia con el primer grupo es considerable.

Como se aprecia en el cuadro 7 del anexo estadístico, desde las perspectivas de las competencias endógenas, este grupo se encuentra por encima del grupo 2 y por debajo de los dos restantes.

En síntesis, dadas las reducidas competencias endógenas, la generación de conocimientos codificados y tácitos es poco relevante. En ese marco, la mayor importancia alcanzada por las tecnologías de información y comunicación, si bien permite una mayor conexión entre áreas y posibilitaría una mayor circulación del conocimiento, encuentra limitaciones en las deficiencias endógenas señaladas.

Entre los rasgos estructurales que lo diferencian significativamente del peor grupo, se encuentra el mayor tamaño relativo de sus empresas, con predominio de medianas y grandes. Adicionalmente, se trata del grupo de mayor diversificación sectorial, destacando entre las principales cinco ramas, la de producción de químicos, máquinas y aparatos eléctricos, máquinas y equipos, autopartes e imprenta. Si bien desde la perspectiva de los sectores y tamaños predominantes en este grupo debería esperarse que el nivel de competencias endógenas fuera mayor al alcanzado, la relevancia adquirida por cuestiones de heterogeneidad estructural ayudaría a explicar lo observado.

## CONCLUSIONES

EN ESTE artículo hemos presentado una caracterización del uso y difusión de las TIC en la industria argentina en base a dos objetivos: presentar un mapa empírico del uso y la difusión de estas tecnologías en la industria manufacturera; y vincular esa difusión con el avance de las capacidades endógenas de las firmas.

El texto mostró que las TIC están ampliamente difundidas en el conjunto industrial y que la mayoría de las empresas ha hecho inversiones significativas en estas tecnologías, realizadas centralmente en un periodo, como el de la convertibilidad, en el que el costo del *hardware* y del *software* era relativamente bajo respecto a otros bienes. Sin embargo, tanto la difusión de esas tecnologías como los usos en los que son aplicadas muestran una serie de debilidades que pueden sintetizarse del siguiente modo: en general, la difusión es mayor en las áreas administrativas que en las de producción. Tanto en las áreas de gestión y administración como en las de producción se encuentran, al mismo tiempo, herramientas relativamente poco sofisticadas que se aplican a usos poco complejos.

La evidencia reunida muestra que al interior de las firmas el proceso es dispar e incompleto y que la mayoría de las empresas está lejos de haber informatizado gran parte de sus procesos y de haber integrado las fuentes de información de sus distintas áreas (producción, comercialización, compras, etcétera). En sus relaciones hacia fuera, el proceso es aún más incipiente. Así, por ejemplo,

aunque gran parte de las empresas tiene páginas web pocas hacen ventas electrónicas o se relacionan con sus proveedores a través de ellas. El trabajo prácticamente no registra evidencia de cuestiones más complejas como el establecimiento de redes entre Pymes que intercambian información o cooperan local o sectorialmente. Tampoco hay evidencias de que la incorporación de las TIC haya provocado cambios sustanciales en las formas de organizar la producción (sea esto visto dentro de la fábrica, o entre distintos lugares donde una misma empresa desarrolle distintos procesos).

Estas características generales, sin embargo, se manifiestan con un alto grado de heterogeneidad, lo cual pudo ser sistematizado a partir del análisis de *cluster* que toma en cuenta el grado diferencial de difusión de TIC. A su vez, la heterogeneidad también está presente en el desigual desarrollo de competencias endógenas.

Al conectar a las firmas clasificadas en función de las capacidades endógenas y de la difusión de TIC en ambos *clusters*, encontramos un alto grado de superposición entre grupos. Así, algo menos del 50 por ciento de las firmas están ubicadas en los puntos extremos de ambas clasificaciones (altas competencias endógenas y alta difusión de TIC, bajas competencias endógenas y baja difusión de TIC). Las diferencias entre estos grupos extremos son muy significativas en cada uno de los indicadores analizados. Así, mientras el 60 por ciento de las firmas del primer grupo capacita en informática y sólo el 6 por ciento del segundo, similares porcentajes se registran en el uso de *soft* complejo de gestión (65 contra 4 por ciento). Estas diferencias señalan muy profundas disparidades entre los casos extremos de la encuesta y permiten comenzar a ver el abismo que separa a unas empresas de las otras.

Este conjunto de firmas cumple la hipótesis general del trabajo, de correlación entre competencias endógenas y difusión de TIC. Al mismo tiempo, sin embargo, estos mismos datos revelan que la incorporación de TIC y su uso en las firmas manufactureras relevadas no son sólo función de las capacidades endógenas alcanzadas por las mismas, aunque esas capacidades resulten ser una poderosa fuente de predicción de la difusión de TIC. Asimismo, el tamaño de las firmas también resulta una variable relevante que pone de manifiesto que existen indivisibilidades en la adquisición de equipa-

miento y software, es decir, algunas herramientas informáticas que sólo se justifican a partir de cierto tamaño.

Evidentemente, los casos más interesantes son los que corresponden a los dos grupos intermedios en los que la hipótesis de trabajo no se cumple: elevadas (reducidas) competencias endógenas y reducida (elevada) difusión de TIC. Los dos grupos intermedios muestran con marcada claridad algo que ya ha sido señalado en la bibliografía especializada, que es la variable incorporación de estas tecnologías en las empresas y el diferente ritmo al cual las firmas van incorporando las diferentes herramientas informáticas. La existencia de estos dos grupos dentro de la muestra sugiere que la incorporación de TIC puede estar ya sea “retrasada” respecto del camino ya recorrido por la firma o más adelantada que sus capacidades para usar y aprovecharse plenamente de las nuevas tecnologías. Pueden apreciarse, así, al interior de las firmas, desbalances que pueden ser el “lastre” o el nuevo motor en la trayectoria de la empresa. Es posible imaginar que las firmas con mayores competencias endógenas que difusión de TIC podrían potenciar sus capacidades endógenas concentrándose en incorporar más TIC.

En suma, el proceso de incorporación de esas tecnologías es desbalanceado y desigual en una variedad de sentidos: al interior de las empresas (por ejemplo entre las áreas productivas y administrativas), entre firmas y entre sectores de actividad. El proceso de difusión ha avanzado sobre los ejes que parecen ofrecer menos resistencias, vinculado con cuestiones estructurales como el tamaño de las empresas y con las competencias adquiridas en el tiempo. Los datos relevados permiten inferir que, en la mayoría de los casos, las potencialidades más interesantes de las TIC (como son las posibilidades que ofrecen de potenciar procesos internos de aprendizaje) son todavía aprovechadas de forma muy incipiente.

En línea con este conjunto de argumentos, parece pertinente contrastar las conclusiones anteriores con las recomendaciones de algunos expertos internacionales especializados en digitalizar las operaciones de empresas manufactureras y de servicios.

Luego de ciertas visiones algo irreales respecto de la potencialidad inmediata de estas tecnologías, muchos de estos expertos son bastante más cautos en sus recomendaciones. Señalan que la incor-



poración de TIC en las firmas debiera tener como eje una reflexión conjunta que involucre, al mismo tiempo, a las estrategias de negocios de las compañías y a la incorporación de esas tecnologías. El grado de digitalización de una empresa no puede considerarse de manera aislada, sino que debiera tener en cuenta la estrategia de negocio (véase Slywotzky, Webr y Morrison, 2000).

Gran parte de la literatura que reflexiona sobre experiencias reales de difusión de TIC muestra elementos de interés para las cuestiones discutidas en este artículo. Por un lado, que la incorporación de TIC es un proceso que enfrenta diversas resistencias al interior de las empresas y en las interfaces con proveedores y clientes. Esas resistencias incluyen las dificultades de comunicación entre expertos en TIC y quienes manejan las diversas áreas de una empresa, los miedos al cambio y a lo desconocido y las dificultades para elegir tecnologías. A esto debe agregarse la dificultad para encontrar soluciones digitales que mejoren los procesos productivos, menos genéricos que aquellos desarrollados en las áreas administrativas y de gestión. Finalmente, la incorporación de estas tecnologías requiere un horizonte y una secuencia temporal que depende del sendero evolutivo propio de cada firma (véanse Slywotzky, Webr y Morrison, 2000; Windrum y De Berranger, 2002).

Por último, los datos y reflexiones presentados permiten identificar un conjunto de cuestiones útiles para el diseño de políticas. En primer lugar, la incorporación de TIC no puede pensarse como un proceso independiente del desarrollo de competencias endógenas de las firmas. En segundo lugar, se debe partir de que el espectro manufacturero argentino, como el de muchos otros países de la región, está constituido por organizaciones muy diversas que tienen posibilidades muy disímiles de incorporar TIC en sus procesos internos y en sus vinculaciones con proveedores y clientes. En esa dirección, la identificación de los cuatro grupos a partir del análisis de *cluster* pone de relieve la existencia de un número acotado de estadios o tipos de difusión de TIC que podría pensarse para la incorporación de esas tecnologías en la industria argentina. Tercero, que las políticas de fomento a la incorporación de TIC en las empresas debieran partir del reconocimiento de que esa incorporación es más que algo nuevo a sumar en los balances de la empresa. Por lo tanto, no

parece razonable plantear políticas aisladas que no consideren a la difusión de esas tecnologías y a una explotación efectiva de ellas como algo complejo y relativamente lento.

## ANEXO ESTADÍSTICO

*Caracterización y distribución  
del equipamiento informático*

CUADRO 1  
INFRAESTRUCTURA GENERAL Y  
EQUIPAMIENTO TIC EN GESTIÓN

<i>Infraestructura y equipos</i>	<i>Porcentaje de firmas</i>
Redes	85
LAN	75
WAN	15
Líneas ISDN/ASDL	60
Servidores	78
Servidores con motor de base de datos	45
Impresoras en red	77
Scanners compartidos	34
Plotters compartidos	27
Discos compartidos	63

CUADRO 2  
SOFTWARE UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS

<i>Tipo de software</i>	<i>Porcentaje de firmas</i>
<i>Software de Gestión</i>	
Sistemas <i>software</i> estandarizados	77
<i>Software</i> herramientas case	13
<i>Software</i> cubo	16
<i>Software Datawarehouse</i>	19
<i>Software de Producción</i>	
<i>Software</i> de fabricación	4
<i>Software</i> de planificación y control	30
<i>Software</i> de diseño	50

CUADRO 3  
EQUIPAMIENTO INFORMÁTICO EN PRODUCCIÓN

<i>Equipos</i>	<i>Porcentaje de firmas</i>
PLC	23
CNC	11
Robots	8
Control numérico	6
Sistema de ensamblado y montaje	4
FMC (célula flexible de fabricación)	2

CUADRO 4  
NUEVAS HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN  
UTILIZADAS POR LAS EMPRESAS

<i>Herramienta</i>	<i>Porcentaje de firmas</i>
Página web	77
Acceso a Internet	98
75 por ciento del personal con acceso a Internet	22
Correo electrónico	96
75 por ciento del personal con cuentas personales	45
Intranet	60
75 por ciento del personal con acceso a Intranet	29

CUADRO 5  
MODO DE VINCULACIÓN CON  
OTRAS FIRMAS E INSTITUCIONES

<i>Medios de vinculación</i>	<i>Porcentaje de firmas</i>		
	<i>Total</i>	<i>Con empresas</i>	<i>Con instituciones</i>
Correo	17	14	10
Teléfono	90	87	74
Correo electrónico	95	93	80
Internet	24	22	16
Intranet	13	12	3
Visitas	46	38	36

CUADRO 6  
 APORTE DE LAS TIC A LA MEJORA  
 DE COMPETENCIAS ENDÓGENAS  
 (Porcentajes)

<i>Actividades</i>	<i>Internet</i>	<i>Correo electrónico</i>	<i>Intranet</i>	<i>No usa ninguna herramienta</i>
Aseguramiento de la calidad	34	42	27	46
Innovación	72	65	27	18
Organización del trabajo	47	70	38	24
No usa para ninguna actividad	19	19	56	10

CUADRO 7

PORCENTAJE DE FIRMAS PERTENECIENTES A  
LOS CUATRO GRUPOS SEGÚN LOS DIVERSOS ATRIBUTOS

Atributo considerado	1. Elevadas competencias endógenas y TIC	3. Elevadas competencias endógenas y reducidas TIC	4. Reducidas competencias endógenas y elevadas TIC	2. Reducidas competencias endógenas y difusión de TIC
<b>1. Rasgos estructurales</b>				
Ventas de menos de 0.5 millones	0**	15	10	41**
Ventas entre 0.5 y 3 millones	12**	48**	37	26
Ventas entre 3 y 8 millones	29*	17	13	20
Ventas entre 8 y 20 millones	33**	9*	23	11
Ventas superiores a 20 millones	26**	11	18	2**
Menos de 20 ocupados	0**	27	27	39*
De 21 a 50 ocupados	21	39*	18	29
De 51 a 100 ocupados	28*	19	11	14
Más de 100 ocupados	51**	15**	44**	18*
IED	40**	18	22	6**
Exportan	80*	70	75	45**
Fusión o compra	42**	21	23	22
No importa insumos	17*	40	26	47*
Aumentaron ventas en los noventa	56	40	66*	39
Sector automotriz	18	24*	6**	14
<b>2. Competencias endógenas</b>				
Sistema de calidad totalmente implementado	91**	55	31*	10**
Existencia de equipo de investigación y desarrollo con personal exclusivo	44**	36*	16	6**
Nuevos productos desde 1995 más del 30 por ciento de las ventas	50	56	41	34
Operarios programan al menos a veces maquinaria en las células	81**	55	34*	33*

Esfuerzos de capacitación medic (más del 40 por ciento)	69**	55	31	16**
Alta proporción de personal técnico	67**	54**	20**	18**
<i>3. Difusión de TIC</i>				
Servidor y motor de base de datos	67**	30*	55	24**
Sistema de Back-up y ups	93**	49	70	49
Tienen red interconectada al menos internamente	33**	10*	27*	6**
Soft complejo de gestión	65**	3**	31	4**
Solo <i>software</i> básico de oficina	33**	92**	58	92*
Complementa o contrata en informática	35*	70*	42	71
Capacitación en informática	60**	14**	34	6**
Software de planificación y control integrado	77**	9**	17	10**
Productos complejos en <i>soft-hard</i> de producción	47**	18	20	14
No tiene <i>software</i> en diseño	28**	55	48	77**
<i>Software</i> de diseño integrado en producción	42**	5**	20	6*
Baja relevancia de Internet	12**	49	13**	84**
Alta relevancia de Internet	30	25	31	0**
Baja relevancia de Intranet	35**	78	67	96**
Alta relevancia de Intranet	35**	8	13	0**
Relevancia media de correo electrónico	2**	39	2**	75**
Alta relevancia de correo electrónico	98**	58	98**	22**

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Uso y difusión de TIC en la industria manufacturera argentina IBI-ICO (UNGS).

\* Significativo al 10 por ciento.

\*\* Significativo al 5 por ciento.

## BIBLIOGRAFÍA

- BOSCHERINI, F y Yoguel, 1996, "La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas: el caso de las Pymes exportadoras argentinas", CEPAL, Documento de trabajo núm. 71.
- BORNHEIM, S., 2001, *E-roadmapping. Digital strategizing for the new economy*, Nueva York, Ed. Palgrave.
- CASTELLS, M., 1998, *La era de la información: economía, sociedad y cultura*, tres volúmenes, Madrid, Ed. Alianza.
- CIMOLI Y CORREA, 2002, "Trade Openness And Technological Gaps In Latin America: A Low Growth Trap", paper presentado en la conferencia: Innovation and Growth: New Challenges for the Regions, Sophia Antipolis, Francia, 18-19 de enero.
- , 2003, "Nuevas tecnologías y viejos problemas. ¿Pueden las TIC reducir la brecha tecnológica y la heterogeneidad estructural?", en *Nuevas tecnologías de información y comunicación. Los límites en la economía del conocimiento*, F. Boscherini, M. Novick y G. Yoguel (comps.), Buenos Aires.
- CIMOLI, Mario y Giovanni Dosi, 1995, "Technological Paradigms, Patterns of Learning and Development: An Introductory Roadmap", *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 5 (3), pp. 243-68.
- COWAN, R., P. David y D. Foray, 2000, "The explicit economics of knowledge codification and tacitness", en *Industrial and Corporated Change*, vol. 9, núm. 2, junio.
- DAVID, Paul y Dominique Foray, 2001, "An introduction to the Economy of the Knowledge Society", Stanford, CA Stanford Institute for Economic Policy Research, Stanford University (SIEPR Discussion Paper núm. 01-14).
- DOSI, G., 1998, "Sources, Procedures and Microeconomic Effects of Innovation", en *Journal of Economic Literature*, vol. 26 (3), pp. 1120-1171.
- , L. Orenigo y M. Sylos Labini, 2002, "Technology and the Economy", *LEM Papers Series 2002/18*, Pisa, Italia, Laboratory of Economics and Management (LEM), Sant'Anna School of Advanced Studies. Pisa.
- ERNST Y LUNDVALL, 1997, *Information technology in the learning economy, challenges for developing countries*. Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID), Documento de trabajo núm. 97/12.
- JOHNSON, A., T. Moher, Y.J. Cho, Y.J. Lin, D. Haas y J. Kim, 2002, *Augmenting Elementary School Education with VR*, IEEE Computer Graphics and Applications, marzo-abril.

- LALL, S., 1992, "Technological capabilities and industrialization", en *World Development*, vol. 20, núm. 2.
- LUGONES, G., C. Bianco, F. Peirano y M. Salazar, 2003, "Indicadores de la sociedad del conocimiento e indicadores de innovación. Vinculaciones e implicancias conceptuales y metodológicas", en F. Boscherini, M. Novick, y G. Yoguel, (comps.), *Nuevas tecnologías de información y comunicación. Los límites en la economía del conocimiento*, Buenos Aires.
- LUNDVALL, B., 2003, "¿Por qué la nueva economía es una economía del aprendizaje?", en F. Boscherini, M. Novick y G. Yoguel (comps.), *Nuevas tecnologías de información y comunicación. Los límites en la economía del conocimiento*, Buenos Aires.
- NONAKA, I., 1993, *On a knowledge creating organization, ponencia en el convenio AIF "Nuovi alfabeti"*, Parma, octubre.
- NOVICK, M., 1999, "Experiencias exitosas de capacitación de empresas innovadoras en América Latina y el Caribe", en G. Labarca (coord.), *Formación y empresas*, Montevideo, Cinterfor, CEPAL, GTZ.
- , G. Yoguel, A. Catalano y F. Albornoz, 2002, "Nuevas configuraciones en el sector automotor argentino. La tensión entre estrategias productivas y comerciales", *Revista del CENDES*, núm. 49, Venezuela.
- OCAMPO, J.A., 2001, "Retomar la agenda de desarrollo", *Revista de la CEPAL*, núm 74, Buenos Aires.
- PÉREZ Y STUMPO, 2001, *Pequeñas y medianas empresas en América Latina y el Caribe*, CEPAL-Siglo XXI.
- POMA, 2000, "La producción de conocimiento. Nuevas dinámicas competitivas para el territorio", en Fabio Boscherini y Lucio Poma (comps.), *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*, Madrid, Ed, Miño y Dávila.
- RULLANI, 2000, "El valor del conocimiento", en Fabio Boscherini y Lucio Poma (comps.), *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*, Madrid, Ed. Miño y Dávila.
- SLYWOTZKY, A.J., K. Webr y D.J. Morrison, 2000, *How Digital is Your Business?*, Crown Publishing.
- WINDRUM, P. y de P. Berranger, 2002, "The adoption of e-business technology by SME", *Merit-Infonomics Research Memorandum series*, núm. 23, Maastrich, The Netherlands.
- YOGUEL, G. y F. Boscherini, 1996, "El desarrollo de la capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas: el caso de las



Pymes exportadoras argentinas”, Buenos Aires, CEPAL, Documento de Trabajo núm. 71, agosto de 1996.

\_\_\_\_\_, M. Novick y A. Marin, 2001, “Production network linkages, innovation processes and social management technologies. A methodological approach applied to the Volkswagen case in Argentina”, Danish Research Unit Industrial Dynamics (DRUID), Aalborg, Dinamarca, Electronic papers, 2001-2005.

## *Competencia y cooperación en ciudades latinoamericanas: el caso de Santiago de Chile*

### INTRODUCCIÓN

UNA INFLUENCIA relevante de los procesos de globalización en la estructuración del territorio es aportar a la relativización de los límites. Las múltiples alternativas de intercambio entregadas por las infraestructuras de comunicación y telecomunicación, pero también los efectos del consenso implícito respecto del modelo de liberalismo económico, tienden a debilitar la noción de frontera, para reorganizar el espacio en una malla generada a través de la interacción entre flujos y lugares (Castells, 2001). De esta manera la descripción de un espacio a través de la definición de sus bordes o su cabida pierde relevancia frente a una organización centrada en núcleos organizadores de distinta jerarquía. Esto representa una transformación radical de la geografía mundial.

Chile ha tenido que hacer un esfuerzo por superar las dificultades de su aislamiento físico. Sin que estos procesos de reestructuración estuvieran ocurriendo, es difícil imaginar que su capital, ubicada en el extremo suroeste de América del Sur y con una población de seis millones de habitantes –dentro de un total nacional de 15 millones– pudiera formar parte significativa del contexto latinoamericano o mundial. Sin embargo, el temprano y exitoso proceso de apertura que la economía chilena ha tenido en los últimos 25 años, le ha permitido empezar a establecerse como una centralidad capaz de relacionarse tanto con las economías de la región como con las del resto del mundo.

\*Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

El éxito de Santiago como ciudad está justamente en poder jugar un rol articulador entre estas economías, capitalizando en los atributos de responsabilidad y consistencia que le entrega la imagen del país como soporte y estableciendo lazos tanto intrarregionales como interregionales. En este sentido lo que hace competitiva a la ciudad es justamente su capacidad y apertura para establecer comunicación y cooperación con el resto de los nodos de la red, y su manera de transformar el aislamiento físico en centralidad estratégica.

### CHILE EN EL CONTEXTO MUNDIAL

LA CIUDAD de Santiago ha crecido en gran parte como consecuencia de la incorporación de Chile a la economía mundial y de los niveles de desarrollo que éste ha mantenido en las últimas décadas. De hecho, en el contexto mundial de las ciudades es difícil distinguir entre Santiago y Chile. En la Región Metropolitana de Santiago vive alrededor del 40 por ciento de la población del país y se produce poco más del 48 por ciento de su producto interno bruto. Resulta interesante constatar, sin embargo, que ninguno de los productos más importantes de la exportación chilena es producido en las ciudades —el cobre, los productos y subproductos de la minería, los productos forestales y agrícolas, el vino y la pesca representan más del 70 por ciento de las exportaciones nacionales según cifras del Ministerio de Economía—, lo que demuestra el rol como centro de servicios que éstas han ido adquiriendo, del que deriva la trascendencia de su eficacia como nodos de comunicación.

Por otra parte, la idea de Santiago como la difusa mancha que se expande en el valle central es sólo referencial y sirve desde el punto de vista administrativo. El concepto de ciudad-región en este caso sin duda se expande más allá de la Región Metropolitana de Santiago. Es así como, al analizar las demandas territoriales, de infraestructura y medioambientales de la ciudad, se utiliza el concepto de macrozona central<sup>1</sup> que incluye además a las regio-

<sup>1</sup>El concepto de macrozona central se empezó a desarrollar académicamente hace más de 30 años, pero su utilización en el desarrollo de políticas nacionales corresponde a los últimos 10 años (Equipo Macro Zona Central-CIDU, 1972; Mingo, Contreras, Ross, 1990; MECSA-INECON, 1993).

nes v y vi, con un 60 por ciento de la población nacional y que no necesariamente incluye toda el área de influencia directa de la ciudad de Santiago. No es aventurado considerar que todo el sector central de Chile, el 20 por ciento del territorio y el 75 por ciento de la población, funciona en algunos aspectos de manera tan interdependiente que podría ser considerado como un único sistema urbano. Sólo el extremo norte de Chile, cercano a Bolivia y Perú y el extremo sur, que comparte la pampa con Argentina, tienen dinámicas con un mayor grado de autonomía que el resto del territorio chileno.

Como país, Chile ha construido una situación política y económica estable en las últimas dos décadas. La adopción del modelo neoliberal a mediados de los años setenta significó un fuerte impacto en la economía nacional cuyo periodo de ajuste fue difícil y duro, con impactos sociales y territoriales que aún hoy están presentes. Sin embargo, esto también ha permitido que mediante un manejo responsable y mesurado de su política económica, Chile haya establecido una posición consolidada en el contexto internacional sobre la base de un crecimiento sostenido en el tiempo. Esto se ha visto reforzado por la cordura cívica con que se enfrentó la transición política y la consolidación institucional que ha potenciado su imagen y credibilidad mundial. Es así como en el último *ranking* de competitividad elaborado por The Economist Intelligence Unit, Chile fue catalogado número 18 entre 60 países, siendo el más alto de Latinoamérica.

Esta imagen positiva como país es principalmente el resultado del deliberado esfuerzo por mantener la responsabilidad fiscal en los temas macroeconómicos. De esta manera, se ha logrado disminuir la inflación a niveles bien por debajo del 5 por ciento anual, y se ha mantenido un balance de las cuentas fiscales, incluso en los años menos favorables. Esto, junto con la percepción de estabilidad legal y de eficiencia y credibilidad de las instituciones, le permite a Chile ser considerado como un país de bajo riesgo y por ello como posible puerta de entrada para negocios a la región –realidad totalmente opuesta a su condición geográfica.

## EL SANTIAGO DE LOS INDICADORES

LOS INDICADORES anteriores reflejan dos elementos de contexto, nuevos para el desarrollo de la ciudad de Santiago. El primero es de carácter genérico y se refiere al proceso de homogenización en la definición de los términos de referencia para el manejo de las economías locales. Cada vez con mayor precisión se pueden parametrizar los aspectos sociales, económicos y medioambientales de un país, región o ciudad, lo que permite establecer listados comparativos entre ellos. Estos *rankings* se transforman en fuente de información relevante en la toma de decisiones de localización y estrategias de inversión y desarrollo de las empresas multinacionales. Un gobierno local interesado en captar tales inversiones tenderá a ajustar sus objetivos para optimizar su evaluación internacional. Bajo este supuesto, si bien la toma de decisiones sigue siendo local, los parámetros y por lo tanto las prioridades son determinadas exógenamente, reduciéndose así cada vez más las diferencias entre un territorio y el contiguo.

Lo segundo que estos indicadores nos muestran, en el caso particular de Chile, es la imagen internacional de que el país es un caso destacable por su estabilidad política, económica y social. Esto se ve fortalecido por los bajos índices de percepción de corrupción y las estadísticas de seguridad ciudadana. Santiago, al prácticamente monopolizar la relación de Chile con el mundo, adquiere entonces un perfilamiento interesante en el contexto de las ciudades latinoamericanas.

De esta manera, Santiago también ha aparecido consistentemente durante los últimos siete años como una de las ciudades más valoradas para hacer negocios en Latinoamérica. Los indicadores tanto de la revista *América Economía*, como los publicados por *Fortune* la mantienen dentro de las cinco ciudades top, siendo en los *rankings* del 2003 segunda junto con Sao Paulo, sólo superadas por Miami.<sup>2</sup> Esto es particularmente relevante considerando el hecho de que Santiago no sólo tiene una ubicación geográfica periférica, sino

<sup>2</sup> Resulta interesante comprobar que ésta es claramente percibida como la más competitiva de las ciudades "latinoamericanas".

que además no cuenta con un gran mercado asociado a ella en la región metropolitana ni en el país.

La gran ventaja comparativa de Santiago es estratégica y radica en la posibilidad de establecerse como un vínculo entre los mercados mundiales de los países desarrollados y los del resto de la región latinoamericana. Esto ha influido en la decisión de diversas empresas y organismos internacionales para centrar parte de sus actividades en la región —entre ellos los servicios financieros de Unilever y BHP Billiton, el centro de desarrollo de software y consultoría de fondos de pensión de Citigroup y el centro de procesamiento de operaciones del grupo Santander Central Hispano, Altec. La relación entre el éxito como ciudad, de Santiago de los indicadores, y el de Chile como país, queda en evidencia al revisar la argumentación expuesta por esas empresas para elegir la ciudad, que se basa casi exclusivamente en los buenos resultados de la economía nacional.

Este posicionamiento incipiente como ciudad inserta en el orden mundial le ha permitido a Santiago tener avances socioeconómicos significativos. Es así como su PIB per cápita se ha duplicado en 10 años, siendo de 4.842 dólares en el año 1998. A su vez los índices de pobreza e indigencia en la ciudad han bajado considerablemente en los últimos 10 años llegando a poco más del 20 por ciento (Mideplan, 2000). Asociado a esto se observa un aumento constante tanto en el gasto social per cápita como en el ingreso autónomo del quintil más bajo.

En conjunto con el manejo de las políticas económicas, ha sido importante el desarrollo de un buen sistema de comunicaciones tanto nacionales como internacionales. Santiago cuenta con dos puertos de primer nivel —Valparaíso y San Antonio— y con el aeropuerto considerado como el mejor y más seguro de Latinoamérica, por el cual pasan la gran mayoría de los vuelos a Chile desde el exterior. De esta manera, el tráfico internacional tanto de carga como de pasajeros ha aumentado casi el 200 por ciento en los últimos 10 años (Junta de Aeronáutica Civil). Las telecomunicaciones también han tenido un aumento dramático. Chile tiene la segunda tasa más alta en Latinoamérica de conexión a la red

fija de teléfonos después de Uruguay y su tasa de teléfonos celulares es comparable con la de Estados Unidos. En los últimos cinco años el número de teléfonos celulares ha aumentado en más de un 150 por ciento –llegando a ser de 40 equipos por cada 100 personas. A su vez, alrededor del 40 por ciento de la población tiene acceso a una computadora y más de un 20 por ciento a Internet. De esta manera, las comunicaciones han incrementado su participación en el producto interno bruto de manera considerable en la última década, siendo uno de los sectores de la economía nacional más dinámicos, con una influencia cada vez más importante como generador de empleos (Subtel, 2000).

Otro elemento necesario para fortalecer un mercado de servicios competitivo es la existencia de oferta suficiente de mano de obra calificada. Santiago tiene mercados laborales bien evaluados en términos de flexibilidad, productividad, colaboración y calidad, con una creciente incorporación de la mujer y una preocupación por la capacitación como herramienta de desarrollo (EIU, 2003; Encla, 1999). Por otra parte, el ingreso de Santiago al mercado mundial de centros de educación superior ha permitido aumentar nacionalmente la oferta en 80 por ciento en los últimos 10 años, llegando a una matrícula universitaria de 239,000 alumnos –479,000 si se incluye a institutos profesionales y centros de formación técnica, lo que equivale a un 3 por ciento de la población nacional. Santiago concentra la mayor parte de esta oferta con 158,000 matrículas de pregrado, 8,000 de posgrado y 2,000 de postítulo (Ministerio de Educación). Esto significa que, si bien aún queda mucho por avanzar, a nivel regional Chile tiene un buen porcentaje de personas con estudios profesionales (16.5 por ciento) y técnicos (10.8 por ciento) y una importante tasa de estudios de posgrado (0.8 por ciento). Santiago se está transformando en un centro reconocido de educación superior, teniendo 4 de los 10 MBA mejor ubicados en el *ranking* de Latinoamérica (AméricaEconomía Intelligence).

Si bien el desempeño de Chile como país ha permitido que Santiago tenga estos grandes avances en materia de competitividad a escala regional y mundial, todavía es necesario un esfuerzo para ver cómo estos buenos indicadores se manifiestan en su imagen

como ciudad. Cada día se hace más evidente la necesidad de establecer estrategias de posicionamiento urbano, ya sea de una manera parcial a través de acciones no necesariamente coordinadas entre sí o, cada vez con más fuerza, a través de un plan deliberado de *marketing* urbano. Este *marketing* no sólo debe entenderse como la explicación y promoción de los atributos de la ciudad, sino más bien como un desafío de fortalecimiento de dichos atributos con el objetivo de potenciar la competitividad urbana.

### DESAFÍOS DEL SANTIAGO DE LA IMAGEN

EN LA ENCUESTA Ciudades 2003, elaborada por AméricaEconomía Intelligence, Santiago es percibido positivamente en muchos temas, tales como la calidad de los servicios urbanos, la combinación entre calidad de vida y potencial de negocios, el valor que la ciudad entrega a los negocios, entre otros. Esta percepción, sin embargo, parece referirse en realidad sólo a una parte de la ciudad, que es la que encabeza el desarrollo de la región. Si bien este elemento de imagen internacional es clave para la ciudad, queda abierta la pregunta de cómo traspasar los beneficios del ingreso a los mercados globales para el resto de la ciudad-región.

Un análisis de las 34 comunas tradicionalmente consideradas como el área urbana de Santiago, permite percibir una marcada diferencia en el nivel de ingreso per cápita de los hogares, que se expresa en el espacio en esquemas de segregación socioeconómica territorial, reforzada por una clara deficiencia comparativa en la dotación de servicios básicos de salud, educación y áreas verdes en los sectores sur y poniente de la ciudad. El mejoramiento de las condiciones económicas del país ha permitido grandes avances en materia de superación de la pobreza y mejoramiento general de las condiciones de vida. De hecho hoy en día la cobertura de los servicios básicos de luz, agua potable y alcantarillado alcanza a más del 99 por ciento en las zonas urbanas de Santiago y supera el 90 por ciento de la población total del país (INE, 2002). Sin embargo, las diferencias de ingreso entre los grupos socioeconómicos no ha cambiado significativamente en los últimos 20 años, man-



teniéndose la relación del ingreso entre el quintil superior y el inferior cercana a las 15 veces, una de los más altos del mundo (Mattos, 2002a). Esta doble cara del crecimiento en el contexto de la economía global ha permitido que parte de la ciudad adquiera muy buenos estándares urbanos que potencian la imagen internacional de Santiago, pero puede a la vez hacer dudar de su estabilidad en el largo plazo.

Un segundo desafío para Santiago se refiere al tema medioambiental. Santiago ha mejorado sus índices de contaminación en forma consistente durante los últimos 10 años, como se puede ver en los muestreos realizados por la Comisión Nacional de Medio Ambiente-Región Metropolitana para las cantidades de los distintos contaminantes en el aire de la capital. Asimismo, está en marcha el plan de replanteamiento del sistema de transporte público, con grandes inversiones asociadas a la red del Metro y al resto de los sistemas de transporte masivo. Se espera que estos sistemas al menos mantengan su participación actual en la partición modal de viajes, revirtiendo la tendencia hacia el uso del automóvil asociada al crecimiento económico y haciendo aportes a la descontaminación atmosférica.

Sin embargo, esto todavía está lejos de ser suficiente y Santiago continúa siendo percibida como la ciudad con peor calidad del aire del continente. Resultan evidentes las ventajas para la calidad de vida y la salud de los habitantes que una disminución de la contaminación significa, pero en el caso de Santiago esto tiene además una connotación de identidad e imagen urbanas. Santiago es una ciudad que ha crecido en torno a determinados elementos geográficos que son parte de la memoria colectiva, en una ciudad sin demasiado carácter. El cerro Santa Lucía en el Santiago de la Colonia, el cerro San Cristóbal –parque urbano de 722 hectáreas en medio de la ciudad– en el Santiago del siglo xx y el contenedor montañoso del valle son elementos monumentales que forman parte del capital paisajístico de la ciudad. Su literal desaparición de la imagen urbana de Santiago es una consecuencia lateral de la contaminación del aire en la ciudad, que si bien es más difícil de medir que sus efectos directos, es al menos tan dañina como ellos. Mantener y reforzar

el actual proceso de mejoramiento de la calidad del aire es por ello fundamental y requiere no sólo de políticas que lo promuevan, sino de un cambio de actitud y conducta de cada ciudadano respecto del tema.

Pero, por sobre todo, el gran desafío del Santiago de la imagen es la consolidación de su incipiente rol como puente de negocios entre Latinoamérica y el mundo. En este sentido, la competitividad de la ciudad de Santiago, que como hemos visto no se basa en el tamaño del mercado al cual está directamente asociado ni en su ubicación geográfica, sólo se puede potenciar a través de la cooperación estratégica tanto con el resto de las ciudades de Latinoamérica como con el de otras regiones. Miami, Sao Paulo, ciudad de México y Buenos Aires sin duda tienen una ventaja gigantesca en términos de la capacidad de compra total y el mercado potencial a los cuales están directamente ligados, es por ello que para poder tener un posicionamiento real y duradero en el contexto de una región que avance homogéneamente hacia el desarrollo económico, Santiago debe aprovechar su actual posición liderando este proceso de crecimiento y para ello fortalecer sus lazos con los grandes mercados del continente y los principales centros del comercio mundial perfilando su condición de puente de negocios para Latinoamérica.

Es así como Chile ha iniciado un proceso de consolidación de sus relaciones económicas cuyo avance más evidente es la suscripción de tratados de libre comercio con la Unión Europea, Canadá, México, Estados Unidos, Corea del Sur, Costa Rica y El Salvador. Al nivel de ciudad los acuerdos de colaboración económica y técnica han sido hasta ahora el resultado de esfuerzos aislados de universidades, empresas o instituciones específicas. Esta situación desarticulada parece extraña, si se considera que para Santiago, la cooperación tiene un doble interés. Por una parte, tiene el beneficio directo de enfrentar en forma conjunta con otros centros urbanos la investigación de los mecanismos para ser mejor ciudad desde un entorno latinoamericano en temas como la seguridad ciudadana, la contaminación, el tránsito y el transporte, el fomento a la pequeña industria y el mejoramiento de la gestión urbana. Esto actualmente ocurre en forma parcial en el ámbito bilateral a través de

programas como el de Cooperación Técnica Intraregional del BID. Por otra parte, estos mismos procesos de cooperación, si bien no pretenden ser “negocios”, contemplan actividades con potencial comercial, al estar ligados a procesos de intercambio asociados a flujos comerciales o de capital en un ambiente cultural homogéneo (Agci, 1999). Este fortalecimiento de los vínculos comerciales con otros centros de negocio de la región, aumenta la capacidad de Santiago para ampliar el mercado al cual puede acceder. De esta manera, la cooperación horizontal puede entenderse como un mecanismo para abordar el requerimiento de establecer una visión estratégica de inserción internacional, que permita a la ciudad atraer inversiones y ganar mercados (Daher, 2000).

En este contexto, el papel del sector público como facilitador de los procesos de cooperación (Weinstein, 2000) cobra importancia. La competencia entre ciudades es un proceso que se desarrolla naturalmente a través de los agentes privados como consecuencia de los procesos de globalización económica. Sin embargo, la cooperación tiene características de bien público en que muchas veces los beneficios no pueden ser capitalizados directamente. La necesidad de coordinar y fomentar estos procesos a escala urbana abre la pregunta respecto del gobierno metropolitano.

Santiago tiene actualmente una estructura institucional dispersa. Está formado por gobiernos municipales elegidos localmente, con un gobierno regional dependiente del gobierno central cuya proximidad física a éste le impide cumplir cabalmente su rol de coordinación de las políticas sectoriales. A su vez, el foro de encuentro entre las autoridades locales y el gobierno regional, el consejo regional, si bien existe, no tiene carácter ejecutivo. En un momento en que los sistemas de trabajo han ido reemplazando las estructuras jerárquicas por equipos independientes que compiten entre sí al interior de una organización, la existencia de un ente de cooperación y coordinación estratégica supramunicipal para cumplir funciones específicas, parece interesante en la medida en que no entre en competencia con los gobiernos locales y sea resultado más bien de la iniciativa común de ellos (Borja y Castells, 1997). El desafío, en este sentido, consiste en conseguir un balance entre la

adecuada coordinación de los aspectos de la administración de la ciudad con economías de escala que eviten superposiciones o duplicaciones, y el reconocimiento de la ventaja de las autoridades locales de conocer más directamente las necesidades de sus “clientes” (Begg, 1999).

## CONCLUSIÓN

SANTIAGO HA logrado establecerse como una centralidad en la red global de nodos urbanos, más allá de sus evidentes desventajas de ubicación. Su fortaleza, como polo de desarrollo, está ligada a mantener esta condición de interconector de los mercados más importantes al interior de la región con los centros de producción y consumo en el resto del mundo. Esta situación está momentáneamente basada en el desempeño del país en los últimos 20 años que ha destacado dentro de Latinoamérica por su estabilidad, orden y responsabilidad fiscal. Sin embargo, y en la medida en que la región empieza a ordenarse y a encontrar caminos de desarrollo conjunto más estables, la gran posibilidad de Santiago está en desarrollar medios de comunicación sobre los cuales construir y consolidar un papel de puente entre los mercados de la región y del resto del mundo. En este sentido, los lazos de cooperación con otras ciudades de la región se presentan para Santiago como una oportunidad estratégica para mejorar su competitividad como ciudad mundial.

## BIBLIOGRAFÍA

- ABARCA, F., 2003, “La hora del marketing”, *América Economía*, 25 de abril, pp. 22-34
- AGCI, 1999, “Cooperación económica”, documento de la Agencia de Cooperación Internacional. Equipo: E. O’Farril, J. Fierro, M.E. Moraga, E. Pérez y M. Vallejos, Santiago, Chile.
- BEGG, I., 1999, “Cities and Competitiveness”, *Urban Studies*, vol. 36, núms. 5-6, pp. 795-809.
- BORJA, J. y M. Castells, 1997, *Local & Global. Management of cities in the information age*, Londres, Earthscan Publications Limited.

- CASTELLS, M., 2001, "La sociología urbana en el siglo XXI", en Ida susser (ed.), *La sociología urbana de Manuel Castells*, Madrid, Alianza Editorial.
- DAHER, A., 2000, "Regiones metropolitanas binacionales en el Mercosur", *Eure (Santiago)*, vol. 26, 78, pp. 103-122.
- ENCLA, 1999, "Encuesta Laboral 1999", Dirección del Trabajo, Santiago, documento disponible en la red Internet: <http://www.dt.gob.cl/>
- EIU, 2003, "Chile: country forecast", febrero 2003, The Economist Intelligence Unit, Londres, documento disponible en la red Internet: <http://www.store.eiu.com>
- EQUIPO MACRO ZONA CENTRAL-CIDU, 1972, "Síntesis del estudio región central de Chile, perspectivas de desarrollo", *Eure (Santiago)*, vol. 2, p. 6.
- FERNÁNDEZ, A., O. Madoery, S. Gaveglio, J.P. Angelone y M. Romero, 1997, *Posicionamiento, competitividad e imagen de la ciudad de Rosario*, Rosario, Argentina.
- INE, 2002, "Censo 2002", Santiago, Instituto Nacional de Estadísticas, documento disponible en la red Internet: <http://www.censo2002.cl/>
- MATTOS, C.A. de., 2002a, "Mercado metropolitano de trabajo y desigualdades sociales en el Gran Santiago: ¿una ciudad dual?", *Eure (Santiago)*, vol. 28, pp. 85, 51-70.
- , 2002b, "Transformación de las ciudades latinoamericanas: ¿impactos de la globalización?", *Eure (Santiago)*, vol. 28, pp. 85, 5-10.
- MECSA-INECON, 1993, "Análisis sobre el desarrollo de la infraestructura en las regiones V, VI y Metropolitana", Santiago Cominf (Comité Interministerial de Infraestructura).
- MIDEPLAN, 2000, "Encuesta Casen", Santiago, Ministerio de Planificación, documento disponible en la red Internet: <http://www.mideplan.cl/casen3/>
- MINGO, O., M. Contreras y A. Ross, 1990, "Proyecto Región Capital de Chile", *Eure (Santiago)*, vol. 16, p. 48.
- SOJA, E., 2000, *Postmetropolis. Critical studies of cities and regions*, Oxford, y Blackwell Publishers.
- SUBTEL, 2000, "Informe estadístico I: estadísticas del sector de las telecomunicaciones en Chile: 1990-primer semestre de 2000", Santiago, Chile, Subsecretaría de Telecomunicaciones.
- TRIVELLI, P., 2003, "Urban Development and Air Quality Improvement in Santiago de Chile 1990-2000", ponencia en seminario-taller Implementing Change in Air Quality Management, ciudad de México.
- WEINSTEIN, J., 2000, "Tendencias y perspectivas de la cooperación técnica entre países en desarrollo en América Latina y el Caribe", ponencia en

seminario-taller El Fortalecimiento de la Cooperación Solidaria. Los Mecanismos de Cooperación Horizontal (CTPD): las Posibilidades, Potenciales y Desafíos para Centroamérica y la Región, San José, Costa Rica.

WORLD BANK, 2003, "World Development Report", documento disponible en la red Internet: <http://www.dynamicsustainabledevelopment.org/>

LUIZ CÉSAR DE QUEIROZ RIBEIRO\*

ORLANDO ALVES DOS SANTOS JUNIOR\*\*

## *Democracia y ciudad: la división social de la ciudad y la ciudadanía en la sociedad brasileña\*\*\**

*Los habitantes de las urbes usurparon el derecho de disolver los lazos de la dominación señorial –y esta fue la gran innovación, de hecho, la innovación revolucionaria de las ciudades medievales de Occidente frente a todas las otras– la ruptura del derecho señorial. En las ciudades centro y norte europeas se originó el famoso dicho: “el aire de la ciudad libre”.*

MAX WEBER

DESDE Marx, Weber, Tönnies, Sombart y Simmel la ciudad ha sido pensada como el lugar de la modernidad y de la democracia, en razón de su papel en la autonomización del individuo de las amarras que lo ligaban al orden estamental, en la formación de las clases y de las instituciones de los derechos políticos y sociales. El debate contemporáneo sobre los impactos en las grandes ciudades de las transformaciones económicas (globalización y reestructuración productiva), sin embargo, está marcado por la hipótesis de la emergencia de un nuevo orden socioespacial en el cual la ciudad cumple un papel exactamente inverso, con el surgimiento de una estructura social dual entre ricos y pobres, una organización espacial fragmentada y una sociedad política semejante al *ancien régime*, donde las élites pasan a controlar de manera exclusiva el orden poliárquico deformado, con lo cual se abandona a los desheredados del nuevo orden del mercado a una suerte de hobbesianismo.

En este artículo examinamos algunos aspectos de esta hipótesis, a la luz de nuestros resultados de investigación sobre los cambios y continuidades del orden socioespacial e institucional de la metrópoli brasileña. Proponemos la reflexión sobre los impactos

\*Profesor titular del Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional (IPPUR/UFRJ).

\*\*Director nacional de la Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional (FASE), doctor en planeamiento urbano y regional.

\*\*\*Traducción del portugués de Antelma Cisneros.

institucionales del posible cambio del modelo socioespacial de la “ciudad cordial”, caracterizada por mecanismos disimuladores de las distancias sociales y por la vigencia de mitos integradores, sustituidos por el de la “ciudad partida” en el cual la segregación, la agregación selectiva y la desagregación de la vida política son señaladas, por parte de la literatura, como los principios de sociabilidad que tienden a vigorizarse en la ciudad brasileña.

Antes, consideramos necesario construir un cuadro de referencia que nos posibilite reflexionar sobre el funcionamiento de las reglas del régimen democrático y el ejercicio de los derechos de ciudadanía en una sociedad reconocidamente marcada por fuertes e históricas desigualdades sociales. La Constitución de 1988 puede ser considerada no sólo como el marco de la redemocratización brasileña, sino también de la institución de las bases normativas de un régimen político en el cual la población es ampliamente invocada a tener un papel activo en la gestión pública, especialmente en el plano local. Varios autores brasileños han indagado, sin embargo, sobre los límites para la consolidación de ese nuevo orden democrático provenientes de los efectos de las grandes distancias sociales que separan las clases, las regiones, las ciudades e incluso los barrios, en mundos contrastantes en términos de condiciones y calidad de vida.

El cuadro de referencias que pretendemos esbozar en la primera parte intenta discutir la efectividad de la democracia a partir de la identificación de las condiciones sociales e institucionales que permiten el real ejercicio de los derechos civiles, políticos y sociales de los individuos. Los resultados de esa reflexión iluminaron la discusión de los posibles impactos de las transformaciones en el orden socioespacial de las ciudades brasileñas sobre la realización de los derechos de ciudadanía y de la dinámica democrática.

#### DEMOCRACIA Y CIUDADANÍA

TOMAMOS como punto de partida la concepción de O'Donnell (1999) en la cual un régimen democrático —o poliárquico, en la acepción de Dahl (1997)— tiene dos dimensiones fundamentales:



primero, es un régimen representativo de gobierno, donde el único mecanismo de acceso a las principales posiciones de gobierno ocurre por medio de elecciones competitivas, resultado de la apuesta institucionalizada, universalista e incluyente que hace una sociedad, implicando la garantía a todos los individuos de los derechos de votar y de ser votados. Segundo, es un régimen donde el sistema legal garantice las libertades y los derechos considerados fundamentales al ejercicio de la ciudadanía política (véase O'Donnell, 1999).

Esa definición implica, para los autores que la adoptan, que para la efectividad del régimen democrático no basta la realización de elecciones, sino la regularidad y la institucionalización de elecciones competitivas.<sup>1</sup> Al mismo tiempo, la definición tiene el mérito de afirmar la necesidad de un conjunto de libertades que aseguran la realización de elecciones libres, competitivas y limpias. O'Donnell (1999: 592) afirma que el reconocimiento de esas libertades presenta diversos problemas para la teoría democrática, pues su determinación no encuentra bases teóricas suficientemente firmes y claras, ya que se basan fundamentalmente en juicios inductivos de valor.<sup>2</sup> Pero a pesar de esas dificultades y de los elementos de imprecisión que circundan la cuestión, el autor comprende que la mejor perspectiva no es “ignorarlas o intentar fijar artificialmente los límites internos y externos de esas libertades”, sino, al contrario, “estudiar teóricamente las razones e implicaciones de ese enigma” (O'Donnell, 1999: 594).

De ahí la preocupación del autor por establecer una definición que no se restrinja al foco de la institucionalización de la mecánica democrática, esto es, al acatamiento de las reglas democráticas, sino que también permita superar la dicotomía producida por la literatura común que opone las visiones institucional y sustantiva de la democracia. En O'Donnell, están intrínsecamente vinculados y son

<sup>1</sup>Para O'Donnell las elecciones son competitivas cuando “reúnen las condiciones de ser libres, limpias, igualitarias, decisivas e incluyentes” (O'Donnell, 1999: 589).

<sup>2</sup>Por ejemplo, el propio O'Donnell (1999) comprende que las libertades destacadas por Dahl –relacionadas con las libertades de expresión, de asociación y de información– no son suficientes para garantizar elecciones competitivas y acrecienta la necesidad de la libertad de libre movimiento –ir y venir– como otro elemento fundamental.

inseparables esos dos aspectos, la institucionalización del régimen y las condiciones de su efectividad, traducidas por las libertades fundamentales. Éstas, según verificamos, aseguran la ciudadanía política, lo que establece un vínculo indisociable entre la visión sustantiva de la democracia y el análisis de los procesos concretos de constitución de la ciudadanía en cada realidad histórica.

Los derechos de votar y ser votado, expresados en un sistema legal, definen lo que O'Donnell denomina *agency*, que implica la condición en la cual cada agente es concebido en tanto individuo “dotado de razón práctica, es decir que hace uso de su capacidad cognitiva y motivacional para tomar decisiones racionales en términos de su situación y de sus objetivos, y de los cuales, salvo conclusión contraria, es considerado el mejor juez” (O'Donnell, 1999: 603). La constitución de la *agency* también es producto de la apuesta de la sociedad que mencionamos anteriormente, ya que implica la institucionalización de “una visión moral del individuo como ser autónomo, racional y responsable” (O'Donnell, 1999: 615), por lo tanto concibe al individuo como “un sujeto jurídico dotado de derechos civiles subjetivos” (O'Donnell, 1999: 603). Así, “las reglas que establecen la ciudadanía política son parte esencial de un sistema legal cuya premisa es la concepción de la *agency* de un sujeto jurídico” (O'Donnell, 1999: 615). Lo que interesa es decir que la ciudadanía política forma parte de los derechos civiles, que históricamente la antecedieron, como puede ser confirmado por el análisis histórico de los países de democracia originaria, expresado en la obra de Marshall (1967). El vínculo entre la ciudadanía civil y la ciudadanía política también es defendida por Habermas que argumenta sobre la “dependencia mutua entre las libertades de acción del sujeto de derecho privado y la autonomía pública del ciudadano” (Habermas, 1997: 314), o en otros términos “el nexo interno entre «derechos humanos» y soberanía popular” (Habermas, 1997: 316), lo que nos remite a los grados de articulación entre la esfera de los derechos civiles (Estado de derecho) y la esfera de los derechos políticos y de los procedimientos democráticos (Estado democrático).

La concepción de la *agency* y la constatación del nexo orgánico e histórico entre derechos políticos y civiles nos posibilitan

establecer un vínculo teórico indisociable entre las condiciones de la efectividad de la democracia y las desigualdades sociales existentes en una determinada sociedad; esto es, la imposibilidad de la existencia real de derechos de ciudadanía sin el acceso y la garantía del ejercicio de los derechos fundamentales a la existencia humana, en la medida en que ponen en riesgo la misma posibilidad de elecciones racionales fundadas en la autonomía y libertad de acción. O'Donnell destaca dos amenazas para ser enfrentadas por la teoría democrática: el problema de la miseria y el problema del constante temor a la violencia, porque ambos "impiden la existencia o el ejercicio de aspectos básicos de la *agency*, inclusive la disponibilidad de opciones mínimas compatibles con ella" (O'Donnell, 1999: 625).

De esa concepción se derivan tres cuestiones fundamentales para nuestra discusión. Primero, vemos que los derechos civiles están en la base de la concepción de ciudadanía, entendido en su forma contemporánea, en tanto derechos civiles, políticos y sociales (Carvalho, 2001). Segundo, observamos que la visión moral subyacente en la concepción de la *agency* se funda en la visión del individuo como sujeto dotado de autonomía (capacidad de reconocerse), de capacidad cognitiva (ser racional en sus elecciones) y con integridad de existencia (seguridad física sin ninguna forma de coerción). Finalmente, como el individuo no existe aisladamente, sino que su existencia siempre depende de vínculos sociales que los unen a los diferentes niveles, escalas y esferas de la vida social, podemos decir que la dimensión moral y la capacidad de discernimiento, que es intrínseca a este abordaje, son condiciones fundamentales para la asociación y participación cívica y política de la sociedad.

Esta concepción de democracia encuentra en la sociedad brasileña obstáculos intelectuales e ideológicos para su reconocimiento como el punto de vista a partir del cual podemos identificar nuestros dilemas políticos. En efecto, implica la admisión de una noción de ciudadanía que incorpore no sólo el ejercicio de derechos, sino también la aceptación de las ideas de divergencias, conflictos y por qué no, de disputa por el poder. Constatamos la permanencia entre nosotros de las dificultades cognitivas e ideológi-

cas para la incorporación del conflicto como categoría legítima en el imaginario social y político brasileño (véase Carvalho, 2001; Chauí, 2000). En otras palabras, en Brasil no ha sido posible la confluencia de los dos lados de la concepción de ciudadanía: convivencia igualitaria y solidaria y afirmación autónoma de los intereses u objetivos de cualquier naturaleza (véase Santos, 2000).

La dinámica democrática tiene como característica singular exactamente la disputa en torno a las dimensiones que definen la ciudadanía, en torno, entonces, a los aspectos donde la *agency* está en juego. En palabras de O'Donnell, "la condición indecible de las libertades políticas, la siempre posible extensión o retracción de los derechos sociales y civiles y, en el fondo, subyacente en todas las cuestiones anteriores, la de las opciones que habilitan la *agency*, constituyen el campo en el cual se realiza la competencia política en la democracia, y así deberá continuar" (O'Donnell, 1999: 627). Y a pesar de todos los problemas referentes a los conflictos alrededor de esas definiciones, concordamos con O'Donnell cuando afirma que el régimen democrático –la atribución universalista de libertades políticas y la apuesta incluyente– genera "posibilidades de habilitación de que todos los otros tipos de régimen político son deficientes" (O'Donnell, 1999: 627).

Vemos, por lo tanto, que la cuestión de la ciudadanía nos remite a la discusión de la efectividad del régimen democrático, entendida como "el grado en que ese sistema de hecho ordena las relaciones sociales" (O'Donnell, 1999: 620). Es exactamente la discusión sobre la efectividad que puede elucidar algunas de las características de la fragilidad del Estado brasileño. En nuestra opinión, el análisis de Wanderley Guilherme dos Santos (1993) sobre las dificultades gubernamentales en Brasil puede ser traducida exactamente en la problemática del grado en que el sistema democrático es capaz de ordenar las relaciones sociales, o sea, en el grado de su efectividad. Para Dos Santos, no obstante que la sociedad brasileña cumple los requisitos básicos de un orden democrático –la institucionalización de la competencia por el poder y la extensa participación política–, se verifica una contradicción expresada en la existencia de un híbrido institucional, "que asocia una morfología poliárquica, *excesiva-*

*mente legisladora y regulatoria*, a un hobbesianismo social preparticipativo y estatofóbico” (Dos Santos, 1993: 79). Así, tendríamos la existencia y el funcionamiento de instituciones democráticas formales, en convivencia con una ciudadanía no poliárquica, expresada por la baja capacidad participativa, por la reducida tasa de demandas, por el descrédito en la eficacia del Estado y por la existencia de una cultura cívica predatoria.

El resultado de ese híbrido, según el autor, “hace que el gobierno gobierne mucho, pero en el vacío –un vacío de control democrático, un vacío de expectativas legítimas, un vacío de respeto cívico”: (Dos Santos, 1993: 80). De esa manera, la razón central para la baja efectividad de nuestro orden democrático estaría vinculada a las características de nuestra cultura cívica, identificada por Dos Santos como el principal elemento en la eficacia de las políticas gubernamentales. En términos formulados por O’Donnell (1999), la conclusión parece evidente: nuestro sistema democrático no sería, por lo tanto, capaz de ordenar las relaciones sociales teniendo baja capacidad de efectividad.

Podemos, entonces, decir que:

- i) si por un lado, desde el punto de vista formal/legal, las dimensiones de un régimen democrático están ancladas en un sistema legal, definido por el Estado Nacional en tanto entidad territorial, que establece los límites de quien es portador de los derechos de ciudadanía y garantice la atribución universalista e incluyen de esos derechos;
- ii) por otro lado, desde el punto de vista de la efectividad, el régimen democrático depende de las condiciones de ejercicio efectivo de los derechos de ciudadanía, de las cuales depende la constitución de la *agency*, o sea, la habilitación de los ciudadanos para participar de la dinámica democrática.

Entendemos, de esta forma, que la habilitación está relacionada con los atributos de la *agency* como condición fundamental para la efectividad de la democracia y asociada no sólo a la existencia de los derechos formales, sino a las posibilidades de inclusión social

de los individuos en el conjunto de lazos, valores, normas que expresan la apuesta de la sociedad en la vida democrática. Así, la habilitación se refiere a los requisitos necesarios para el ejercicio de la autonomía requerida por su condición de sujeto dotado de razón, integridad física y capaz de tomar decisiones en términos de sus intereses.

### SEGREGACIÓN Y DESTITUCIÓN DE LA AGENCY: LOS SUBCIUDADANOS

LA SEGREGACIÓN socioespacial interfiere directamente en las posibilidades de habilitación de la *agency* y en el ejercicio efectivo de los derechos de ciudadanía. Lo que comúnmente se llama estructura urbana expresa, en efecto, las desigualdades existentes en una ciudad al acceso a los recursos materializados en el espacio urbano, en razón de la localización residencial y de la distribución desigual de los equipamientos, servicios urbanos, del ingreso monetario y del bienestar social. Desde el célebre trabajo de Harvey (1980) sobre la ciudad y la justicia social, entendemos que la dinámica urbana no sólo refleja la estructura social de una determinada sociedad, sino que también se constituye en un mecanismo específico de reproducción de las desigualdades y de las oportunidades de participación en la distribución de la riqueza generada en la sociedad. Para los países de América Latina, esta concepción de la segregación socioespacial fundó el concepto de “expoliación urbana”<sup>3</sup> (véase Kowarick, 1979) por el cual se ponía en evidencia la existencia de particulares procesos políticoterritoriales y socioterritoriales de distribución perversa de la riqueza, cuyo fundamento era justamente la baja efectividad de la democracia o incluso su inexistencia.

Además de los aspectos distributivos, varios trabajos recientes (véase Wilson, 1987; Wacquant, 2001) han resaltado la dimensión

<sup>3</sup>Kowarick define la expoliación urbana como “la suma de extorsiones que se operan a través de la inexistencia o precariedad de servicios de consumo colectivo que se presentan como socialmente necesarios con relación a los niveles de subsistencia y que agudizan aún más la dilapidación que se realiza en el ámbito de las relaciones de trabajo” (1979: 59). Como presuposición de este concepto se encuentra la constatación de los bloqueos institucionales y políticos para que las necesidades de reproducción ampliada de fuerza de trabajo concentrada en la ciudad se transformasen en derechos asegurados por el Estado a través de sus políticas públicas.

inmaterial de la segregación urbana, relacionada con *el apoderamiento o desapoderamiento* de los grupos y clases sociales en razón de su aislamiento social o en razón de su concentración en áreas del territorio de la ciudad socialmente reconocidos como lugares degradados y degradantes de su población. En otras palabras, la estructura urbana también revela y reproduce las desigualdades en lo que concierne a la distribución del poder social en la sociedad, entendido éste como la capacidad diferenciada de los grupos y clases de desencadenar acciones que les permitan disputar los recursos urbanos. Esta capacidad depende de qué tanto la concentración espacial conduce a la sociabilidad inductora de la construcción de comunidades de intereses.

Tomando como referencia la ciudad del capitalismo fordista-industrial, podemos decir que la segregación urbana fue en muchos países un mecanismo importante en la formación de las clases sociales, como nos muestran algunos textos clásicos (véase Engels, 1973; Katznelson, 1992). El barrio obrero, al mismo tiempo que expresaba la división social existente en la sociedad, era la base de la construcción de un sistema de solidaridad y de identidad de clase. Desde el punto de vista de la constitución de la *agency*, podemos decir que la concentración social espacial estaba fundada en la identidad del trabajo y producía la moralidad necesaria a la autonomía de los individuos, conservando la integridad física/seguridad, posibilitando el surgimiento de la identidad colectiva de clase. Así, como dice Vidal: “los barrios organizados en torno a una identidad profesional, nacional o étnica, el compartimiento de valores comunes y práctica colectivas compensaron frecuentemente la precariedad de las condiciones de existencia” (Vidal, 1995: 5). En ese sentido, el barrio obrero también significaba una forma de “apropiación” de la gran ciudad por las clases trabajadoras y se constituía en un mecanismo de resistencia al proceso de subordinación real de los trabajadores al capital (véase Topalov, 1994).

En los trabajos clásicos sobre la marginalidad urbana en América Latina, sobre todo los elaborados por la CEPAL (véase Echevarría J. Medina, 1970) la segregación urbana fue concebida también como un mecanismo de integración en la sociedad urba-

na de los segmentos poblacionales recién llegados a la ciudad, aunque de forma marginal. El punto central del argumento que sustentaba esta visión era que la segregación de estos grupos poco adaptados a las exigencias económicas (baja calificación de la fuerza de trabajo), sociales (el sostenimiento de una cultura rural) y políticas (baja conciencia de la ciudadanía) suscitaba la creación de una “economía moral” capaz de generar bienes y servicios necesarios a la vida urbana y una sociabilidad inductora del sostenimiento de los lazos de pertenencia de los individuos al grupo. Esta “economía moral”, terminaba por suscitar una participación en la sociedad urbana, aunque subordinada a los mecanismos del clientelismo, de la cual se beneficiaban los habitantes de los barrios populares de las ciudades de América Latina en términos de acceso a una parte de los recursos urbanos distribuidos por el poder público.

Hoy la literatura destaca muchos elementos que nos permiten suponer que los lugares de habitación de los trabajadores empobrecidos, especialmente de aquellos trasplantados al subproletariado urbano, pasan a ejercer un papel inverso, identificado ahora como lugar del aislamiento, del abandono y, sobre todo, de la destitución económica de las condiciones necesarias para la inserción en las posiciones relevantes de la estructura productiva y, al mismo tiempo, de la capacidad de que sus habitantes se constituyan en comunidades de intereses. La transformación de las relaciones de trabajo con la desestructuración del asalariado, los movimientos migratorios de segmentos empobrecidos del sector obrero (en algunas ciudades, la migración internacional), el sentimiento de inseguridad y la desconfianza con relación a los vecinos, han destruido la sociabilidad y los procesos de identidad en el lugar de residencia. La conclusión parece evidente: surgen diversos obstáculos a la formación de acciones colectivas en un contexto de creciente fragmentación social.

Aun admitiendo que los impactos del proceso de globalización son diferenciados no sólo entre los países, sino también al interior de ellos, podemos admitir que todas las ciudades están hoy sometidas a tendencias desestructuradoras que alcanzan con más fuerza a los barrios que ya experimentaban una situación de mayor vulnerabi-



lidad en la fase anterior. Al examinar los impactos específicos de las transformaciones económicas sobre los ghettos pobres de las ciudades americanas Wacquant (2001) identifica la emergencia de una sobreposición de desigualdades generadoras de una “marginalidad avanzada”, como resultado de los nuevos mecanismos a través de los cuales se organizan hoy la producción y la distribución de la riqueza, por tanto consecuencia directa del desarrollo y del progreso y no de su ausencia.

Wacquant destaca la transformación de la naturaleza institucional de la segregación del subproletariado negro, de base territorial de sustentación de lazos comunitarios y de una economía moral que compensaba la inestabilidad del mercado de trabajo, para la función de exclusión de los mecanismos de distribución de las oportunidades, en razón de que desestructura la organización social de sus habitantes y su aislamiento con relación al conjunto de la sociedad. La estigmatización de los ghettos negros, el abandono de estos espacios por las clases medias y por el Estado y la instauración de una economía de pillaje serían responsables de su “desertificación social” y “alienación territorial” (véase Wacquant, 2001).

Las nuevas tendencias de reconfiguración del tejido socioespacial –ilustradas por los ghettos negros norteamericanos– ocurren a partir del hecho de que la segregación urbana, resultado de esas transformaciones, hace vulnerable, no solamente a los individuos, sino sus redes de solidaridad y de filiación social organizadas al nivel del barrio. En las sociedades donde se desarrolla más plenamente el *salariat* y el Estado de bienestar social –la sociedad salarial en los términos propuestos por Castel (1998)–, el papel de estas redes de solidaridad y de filiación se alteró y, en muchos casos, su importancia fue debilitada en razón de la centralización adquirida por el sistema público de solidaridad organizado en torno al trabajo asalariado. Además, para la expansión del *salariat* –es decir, de la subordinación real del trabajo al capital– no fueron pocas las experiencias donde se volvió necesario destruir el sistema de solidaridad organizado a partir de la experiencia del barrio obrero utilizándose, para tal propósito, las reformas urbanas y habitacionales que, en nombre de objetivos higiénicos, moralizadores y racionalizadores reconstruían el hábitat obrero (véase Topalov, 1996, 1994).

Así, la crisis de la sociedad *salariat* y sus impactos destituidores no encuentran en el barrio mecanismos de rearticulación de formas colectivas de solidaridad y de filiación social capaces de garantizar los umbrales de protección y de calidad de vida constitutivos de la condición de asalariado, hecho verificado sobre todo en las grandes metrópolis del mundo industrializado. La consecuencia más fuerte y visible es la desestructuración social de los barrios obreros en razón de la pérdida histórica del sentido comunal existente en las fases anteriores al fordismo, al mismo tiempo en que el empobrecimiento de las condiciones de reproducción social bloquea la reconstrucción de la sociabilidad. El abandono de estos territorios como *inner cities* o su institucionalización en cuanto *quartiers en difficultés* actúan suplementariamente en la difusión de un comportamiento individualista poco propicio para el reconocimiento de una comunidad de intereses.

En las sociedades de la industrialización periférica, donde el *salariat* y el Estado de bienestar social, en contraposición, se mantuvieron incompletos, la sociedad estructurada al nivel del barrio –que como vimos cumplía el papel de integración a la vida urbana, aunque de forma marginal– también es alcanzada. En estos procesos actúan otros mecanismos diferentes de aquellos observados en las sociedades centrales, básicamente debido a los impactos de las transformaciones económicas en la pauperización absoluta de la población, con enormes impactos en la desestructuración de la economía moral y en la destitución de su capacidad organizativa.

En Brasil, acabado el periodo del *desarrollismo*, desde los años ochenta se verifica la inversión de la tendencia histórica en curso, desde la posguerra, de disminución del porcentaje de la población que vive por debajo de la línea de pobreza. Los cortos ciclos de expansión económica, como los de 1986-1987 (plano real) y 1995-1997 (plano real) hizo disminuir pasajeramente esta nueva tendencia sin, con todo, modificar su evolución. Datos recientes señalan que existen hoy en Brasil más de 50 millones de pobres, que corresponden a cerca de 34 por ciento de la población. La pobreza dejó de ser, por otra parte, una realidad rural, como en el pasado,

para convertirse básicamente en urbana-metropolitana, como muestran varios trabajos (Rocha, 2000).

El sostenimiento por largo periodo de un gran contingente de la población en situación de pobreza, aliada al cambio de las dinámicas socioterritorial (autosegregación de las capas superiores, expansión del mercado inmobiliario en el territorio de la ciudad, diversificación social de los espacios periféricos, agotamiento de la producción de lotificación popular) y política (sustitución de la política clientelista por la filantropía privada y por la política neocorporativa) de las grandes ciudades en Brasil, ha repercutido en los espacios populares como la creación de “cinturones” de miseria, especialmente en las favelas más antiguas, y la emergencia de verdaderos campamentos con el surgimiento de “nuevas favelas” caracterizadas por fuertes precariedades y destitución.<sup>4</sup> Es por esta razón que hoy encontramos en todas las grandes ciudades brasileñas espectaculares porcentajes de “favelización”. Al mismo tiempo, un fenómeno nuevo es la creciente estigmatización de los territorios de concentración de la pobreza, sobre todo en razón de la difusión de la “cultura del miedo”,<sup>5</sup> sobre todo por las clases medias en su sociabilidad, lo que está teniendo un importante impacto en el cambio del orden socioespacial en la dirección de un modelo que combina creciente proximidad física de las clases y gran distancia social.

Los lazos de solidaridad intra e interespacios populares, que en el pasado fueron responsables de la existencia de intensas prácticas colectivas de autoayuda (véase Lifschitz, 1999) con la creación de

<sup>4</sup>Sobre el proceso de diferenciación intra e interfavelas en la ciudad de Río de Janeiro véase Ribeiro y Lago (2001).

<sup>5</sup>Los resultados de reciente investigación (Soares *et al.*, 1996) realizada sobre la criminalidad violenta en la ciudad de Río de Janeiro –homicidio doloso y robo seguido de muerte– sorprenden, sin embargo, el sentido común en construcción por los medios de comunicación y por ciertos medios intelectuales, en los cuales todos los ciudadanos estarían sujetos a la violencia. De hecho, no hay una distribución democrática de la violencia, de forma que a cada ciudadano cabría una ración idéntica de miedo y riesgo. Hay, por el contrario, una distribución social de la violencia, en la cual a cada grupo social le corresponden tipos diferenciados de violencia, de tal manera que la población de 18 a 24 años, negra, con bajos ingresos, poca instrucción, y habitante de las áreas periféricas de la ciudad está más sujeta al riesgo de ser víctima de crimen violento. La población blanca, en edad por arriba de los 35 años, de ingresos elevados, con alto nivel de instrucción y habitante de las áreas más céntricas de la ciudad corre menor riesgo de ser víctima de ese tipo de violencia. Hay, por lo tanto, barrios y ciudades diferentes en esta materia.

movimientos sociales reivindicativos<sup>6</sup> de inclusión social (regularización agraria) y de bienestar social (saneamiento, transportes públicos, etcétera), hoy son bloqueados en razón del estigma de incorporar esos espacios en la percepción de los propios habitantes sobre sus problemas. En las favelas, por ejemplo, se observan grandes segmentos sociales donde los habitantes tienden a identificar en el comportamiento de los grupos más empobrecidos la explicación de la razón de la percepción de desorden y de amenaza, del aumento de la violencia y de la difusión de la economía del pillaje que marcan a casi todas las favelas. Agréguese a esto el hecho de ser creciente la expansión en Brasil de valores que inducen a una actitud frente a las instituciones públicas y a la colectividad identificada por Rennó (2000) de “lógica de la desconfianza”,<sup>7</sup> es decir, de un tipo de individualismo que ya no encuentra en la experiencia colectiva el sustrato para la construcción de identidades colectivas.

En el mundo social de los países desarrollados, la desestructuración de las redes de solidaridad y de filiación social es seguida de una transformación del proceso de construcción de identidades de las personas, caracterizada como “individualización”. Ahora, el individuo ya no percibe su identidad por la relación que mantiene con la estructura social, pero debe producir el sentido de su existencia en la distancia de sí mismo y de sus papeles institucionales. Se

<sup>6</sup>En Río de Janeiro, las asociaciones de habitantes de las favelas surgen y se desarrollan como respuesta a las políticas de remoción, viejo sueño de las élites cariocas. Así, ya a finales de los años cincuenta, surge la Federación de Favelas del Estado de Río de Janeiro (Fafrej). Ya las asociaciones de habitantes surgen concomitantemente con las primeras lotificaciones periféricas, con el objetivo de presionar a los gobiernos locales por mejoras urbanas.

<sup>7</sup>Esta idea fue elaborada por el autor a partir de una investigación empírica sobre cultura política realizada con habitantes del Distrito Federal. Se trata de un obstáculo cultural al comportamiento y a la actitud de confianza necesaria al juego democrático, resultante de la adaptación de los individuos a una situación social donde “el ciudadano no encuentra, cultural e institucionalmente, incentivos selectivos para buscar solucionar sus conflictos diarios en la esfera pública. El ambiente cotidiano desestimula la búsqueda de órganos estatales para la resolución de sus problemas, así como la inclusión en entidades con fines comunes, porque prevalece una sensación generalizada de desconfianza en cuanto al prójimo, a las leyes y a las organizaciones públicas. La esencia de la lógica de la desconfianza es lo imprevisible de los comportamientos ajenos” (Rennó, 2000: 23). Para el análisis del mismo fenómeno en la sociedad brasileña, otros autores han utilizado las nociones de “individualismo agnóstico” (Velho y Alvito, 1996) y también de “individualismo de masas” (Peralva, 2000).

produce una permanente disociación entre las estructuras objetivas del mundo social y la realidad vivida por los individuos.

Se puede suponer que hay ganancias en ese proceso, en la medida en que la individualización alude a la posibilidad de la autonomía del individuo frente a los constreñimientos sociales. La cultura se torna más liberal y la vida de los individuos empieza a comportar elecciones más abiertas que en el pasado. Ese cambio trae, sin embargo, nuevos problemas. Entre ellos, los relativos a la disminución del proceso de socialización del individuo como fundado en la interiorización de las categorías culturales y morales de un orden colectivo. Entre los efectos perversos de esa individualización podemos destacar particularmente dos. Primero, verificamos que el llamado a la integración se hace a través del consumo, vedado para gran parte de la población de países como Brasil. Segundo, con las identidades sociales fragmentadas, las formas por las cuales la sociedad clasifica e identifica a los habitantes de los barrios periféricos y pobres vuelven a ser marcadas por categorías nominales que denotan el peligro de esas poblaciones para la propia sociedad.<sup>8</sup> Así, hoy, la categorización de la cuestión social se traslada del centro producción al centro reproducción,<sup>9</sup> contrariamente a lo que se dio en el periodo anterior. Antes el foco de la lucha de identidad era el reconocimiento de los "sin trabajo", hoy, especialmente en los países desarrollados, es de los "sin domicilio".

A nuestro entender, ese traslado de las formas de construcción de las identidades forma parte de un movimiento de transformación del modo de administración de lo social, simultáneamente como efecto y expresión de la transformación de la sociedad salarial (Castel, 1998). Este cambio tiene como marca principal la contractualización

<sup>8</sup>Como recuerda Douglas sobre las representaciones y la acción política en los pobres y desempleados, "a cada categoría que distingue el análisis corresponde un modo específico de tratamiento, es decir, de los dispositivos institucionales que están en funcionamiento, que se pretende reformar o que se pretende crear. Enunciar los «problemas», establecer las causalidades, clasificar las poblaciones y prescribir soluciones son momentos inseparables de un mismo discurso. Exponer clasificaciones eruditas, es entonces necesariamente evocar también proposiciones para la acción y conflictos entre actores". (Douglas, 1986: 192).

<sup>9</sup>Esta hipótesis fue formulada por Luis Antônio Machado, en el cuadro de la disciplina conjunta que ministramos sobre el tema "Re-estruturação social e categorização do trabalho na sociedade brasileira", IUPER-IPPUR, 2001.

y el tratamiento localizado de los problemas. Esas transformaciones surgen de la misma manera según la cual los problemas son formulados y también en la construcción de los modelos de intervención de ahí derivados.

En ese modo de pensar y administrar lo social hay un tratamiento individualizante e individualizador de los problemas. La ciudad ya no es tratada como totalidad y la noción de ciudadanía pierde su conexión con la idea de universalidad. Por eso mismo, surge un nuevo vocabulario que expresa la nueva representación privada de la relación entre gobierno y población que se está construyendo: clientela, compañía, consumidor, etcétera. Esa concepción también está marcada por un utilitarismo, donde la contractualización se expresa por la idea de que los beneficiarios de una política debe negociar con el poder público una relación de intercambio. En ésta, los individuos son tratados como sujetos autónomos. Anteriormente la política social era pensada a partir de colectivos portadores de derechos, existiendo regulaciones generales. Hay ahora una fragmentación de la regulación necesaria a la individualización de la aplicación de las leyes. Por sí sólo este proceso crea una multiplicidad de identidades.

Si en el nivel de las ideas, ese movimiento se traduce en la entrada en escena de representaciones eruditas y de sentido común, proponiendo el relativismo, el individualismo y el posmodernismo, la contractualización produce prácticas territorializadas de intervención y legitimación del poder público. El poder público ya no piensa a partir del espacio de los derechos desterritorializados, sino en su contrario. Ya no hay ciudadanía, sino ciudadanos vistos, identificados y tratados en sus diferencias; empezando por sus diferencias de “poder de compra” y, por lo tanto, de sus derechos efectivos.

#### AGREGACIÓN Y PODER CORPORATIVO: LOS HIPERCIUDADANOS

LA NOCIÓN de *overclass* propuesta por algunos analistas para describir la creciente polarización en las sociedades centrales entre los segmentos sociales que integran los actuales circuitos dinámicos de la economía, en especial los de las altas finanzas y los “perdedores” de

las transformaciones económicas, nos sirve también para describir la evolución de las históricas distancias sociales entre las capas superiores y el conjunto de la población de la sociedad brasileña. Según parece, se constata la convergencia de los padrones de desigualdades entre Brasil y los otros países centrales. Sólo para proporcionar una ilustración de las distancias entre la cima y la base de la jerarquía social, nos basta la información contenida en la tabla que indica la evolución del ingreso apropiada por los ricos (10 por ciento) y los “superricos” (1 por ciento) de la sociedad brasileña en las últimas décadas.

RAZÓN ENTRE LOS INGRESOS DE LOS  
ESTRATOS SOCIALES EN EL BRASIL  
METROPOLITANO

Estratos	1981	1988	1995	1999
Ricos/pobres	17.5	23.8	20.8	18.6
Super-Ricos/pobres	44.3	64.5	55.7	49.0

Fuente: PNAD, IBGE. Tabulación especial Observatorio de Políticas Urbanas y Gestión Municipal (IPPUR-UFRJ-FASE).

Es imposible, con los límites de este artículo, desmenuzar los fundamentos históricos de la constitución de tal régimen de desigualdades sociales en la sociedad brasileña. Basta afirmar que la expansión industrial entre nosotros no realizó el mito de una sociedad competitiva, en la cual el mercado pasa a ser el distribuidor de las oportunidades de participación en la distribución de la riqueza. Para Celso Furtado (1981) la cuestión distributiva tiene su centro en la explicación de los *impases* históricos de la sociedad brasileña. Mientras tanto, al contrario de lo que muchos economistas defienden, Furtado comprende que la llamada problemática de la distribución del ingreso es la traducción económica de una estructura de poder sustentada en una correlación de fuerzas altamente favorable a los intereses de la élite económica, social y política, que se organiza en la forma de un poder corporativo. A nuestro entender, la ciudad brasileña ha sido dirigida por una forma específica de ese poder corporativo, representado sobre todo por los principales acto-

res que participan en la acumulación urbana: capital inmobiliario, capital prestamista, capital concesionario y capital patrimonial.

El poder corporativo de las clases superiores se instala en la ciudad como resultado del proceso histórico de formación económico-social de la sociedad brasileña y estaría cimentado en el hecho de que la industrialización ocurrida en la posguerra se ha sustentado políticamente en una “sagrada alianza” (Lessa y Dain, 1984) entre intereses locales, la burguesía asociada y el Estado. Las dos cláusulas de esta alianza pueden sintetizarse en la garantía de esferas de acumulación entre burguesía local y las compañías internacionales y en la construcción de mecanismos institucionales de planteamiento del lucro. No es por otra razón que Oliveira (1982: 50-51) ya afirmaba en la década de los ochenta que “lo urbano hoy en Brasil son las clases medias”.<sup>10</sup>

Estas consideraciones nos remiten al punto central del artículo: o la relación entre la ciudad y la ciudadanía, o mejor, a la hiperciudadanía de las clases medias. Desde la década de los noventa viene ocurriendo la reconfiguración del poder corporativo urbano, con la entrada de nuevas fuerzas sociales representando a las nuevas fracciones económicas presentes en la ciudad. Su principal característica es la construcción de acuerdos estratégicos entre los antiguos y los nuevos intereses de la acumulación urbana y la búsqueda de la legitimación a través del marketing urbano, con la utilización de la intervención pública en la ciudad, abandonándose, por lo tanto, la política de compromiso como instrumento de integración subordinada de las capas populares. En ese proceso tiene enorme importancia el comportamiento político del segmento de las clases medias, fuertemente orientado por preocupaciones

<sup>10</sup> En palabras de Oliveira: “...las ciudades son por excelencia la expresión urbana de esa nueva estructura de clases, donde el peso de las clases medias emerge con enorme fuerza, con enorme gravitación, teniendo a la vista el tipo de organización que el capitalismo internacional creó al proyectar sus empresas dentro de la sociedad brasileña. Esto también tiene importancia desde el punto de vista político. La enorme gravitación de las clases medias en Brasil, vista bajo otro aspecto, es una de las bases del autoritarismo de la sociedad brasileña. Desde el punto de vista de lo urbano, de las relaciones entre estado y lo urbano, estas nuevas clases medias crearon demandas dentro de las ciudades. Y el estado hoy, desde el punto de vista de su relación con lo urbano, entre otros aspectos importantes, subrayo, es en gran medida determinado por la demanda de las clases medias dentro de las ciudades” (Oliveira, 1982: 50-51).



defensivas y separatistas. Por eso mismo, la diferenciación entre ocupación manual y no manual define el importante corte de la estructura social brasileña, estableciendo fronteras y padrones de movilidad ocupacional, y la diferenciación entre las categorías medias y superiores expresa la importante distancia social en términos de estilo de vida y acceso a los recursos sociales y económicos. (véase Ribeiro y Lago, 2000).

La densidad social y política de las clases medias en las ciudades brasileñas también puede ser entendida por su fuerte presencia en las organizaciones de la sociedad civil. Los datos del sondeo sobre asociativismo y cultura cívica realizada por el IBGE en 1996, como suplemento de la Pesquisa Mensual de Empleo-PME de febrero de ese año, nos muestran algunas evidencias en esta dirección. En él, se procuró sondear una serie de informaciones sobre la filiación/asociación de las personas mayores de 18 años a las entidades civiles de los siguientes tipos: sindicato, asociación profesional, asociaciones deportivas y culturales, asociaciones religiosas, asociación de barrio y órganos comunitarios en general.

La lectura de los datos permite identificar que la metrópoli de Río de Janeiro presenta un bajo grado de asociativismo. En primer lugar, se observa que, en 1996, 24 por ciento de personas de 18 años o de mayor edad estaban afiliadas o asociadas a organizaciones. Ese índice estaba por debajo de la media nacional, ya que, teniendo como referencia seis regiones metropolitanas en Brasil, del universo de 22.5 millones de personas de 18 años o más, 27 por ciento tenían vínculo con algún tipo de organización asociativa. Comparándose con las demás regiones metropolitanas, observamos que el grado de asociativismo fluminense es cercano a las regiones metropolitanas de São Paulo (29 por ciento), Belo Horizonte (25 por ciento), Recife (24 por ciento) y Salvador (22 por ciento).<sup>11</sup> Teniéndose como referencia las organizaciones sindicales, que ostentan mayores índices de asociación, se verifica claramente que las

<sup>11</sup> Sin embargo, ese índice está significativamente distante de la región metropolitana de Porto Alegre que, destacándose de las demás áreas, ostentaba el más alto nivel de asociación y afiliación a organizaciones asociativas (38 por ciento). Éste y los demás indicadores sondeados en la investigación nos permiten conferir que la cultura cívica existente en la región metropolitana de Porto Alegre se diferencia de las demás regiones metropolitanas incluidas en la investigada.

capas sociales que están más organizadas, en todas las regiones metropolitanas, son las que tienen mayor escolaridad y mayor ingreso, lo que traduce el poder social de las clases medias en la sociedad urbana brasileña.

La segregación residencial constatada anteriormente tiene una fuerte implicación en la especialización del poder social de las clases medias en las metrópolis brasileñas, como bien lo evidencian los estudios comparativos en curso.<sup>12</sup> En efecto, el grado de asociativismo y participación político social, así como los tipos de organización predominantes se muestran diferenciados según las diferentes áreas de la metrópoli. Así, por ejemplo, se constata que los núcleos centrales de las metrópolis concentran mayor porcentaje de personas asociadas que las ciudades periféricas (por ejemplo, la ciudad de Río de Janeiro concentra 27 por ciento de personas asociadas y las ciudades de su periferia, en la región de la Baixada fluminense, 17 por ciento). Además, el análisis intrametropolitano del grado y modalidad de la participación confirma, en gran medida, la clásica distinción núcleo/periferia.

Las áreas centrales donde se viene verificando con mayor fuerza el fenómeno de la autosegregación de las capas superiores, presentan los más altos niveles de adhesión a las entidades sindicales, profesionales, deportivas y culturales, que son menores en las áreas periféricas. En sentido inverso, los niveles de afiliación a entidades religiosas y comunitarias se muestran significativos en áreas periféricas, incorporando predominantemente segmentos poblacionales de baja escolaridad y rendimiento.

#### SEGREGACIÓN, AGREGACIÓN Y POLÍTICA URBANA: ¿QUÉ CIUDADANÍA ES POSIBLE?

Los dos tópicos anteriores nos llevan a constatar la existencia de fuertes indicios de la partición socio territorial de la *agency*, definiendo

<sup>12</sup>Nos referimos aquí a los resultados de la investigación interinstitucional coordinada por Luiz César de Queiroz Ribeiro, en el ámbito del Pronex-FINEP "Metrópole: Segregação sócio-espacial e governança urbana: Rio de Janeiro, São Paulo, Belo Horizonte, Porto Alegre, Curitiba, Recife e Fortaleza".

do, según las áreas de la ciudad, que el análisis que emprendemos de los cambios socio espaciales de las metrópolis y de sus impactos institucionales indica que la globalización puede estar reforzando tendencias de dualidad y fragmentación ya presente históricamente en la sociedad brasileña.

Al estudiar el tejido asociativo de las metrópolis constatamos, en efecto, la existencia de dos padrones nítidamente diferenciados en términos de la capacidad de organización y movilización. Los habitantes empobrecidos de las favelas, periferias y barrios populares están presentes más frecuentemente en las asociaciones comunitarias de base residencial y en las asociaciones religiosas, al mismo tiempo que presentan baja participación en los sindicatos, asociaciones profesionales y en los partidos políticos. En contraposición, los habitantes de las áreas centrales están más organizados en torno a los sindicatos, asociaciones profesionales y partidos políticos. El asociativismo en la metrópoli brasileña está, así, segmentado en un *padrón corporativo* y otro *comunitario-religioso*: el primero organizado a partir del mundo del trabajo y de la política y el otro, del difuso mundo popular (véase Ribeiro y Dos Santos Junior, 1996; Dos Santos Junior, 2001).

La otra parte de esta fragmentación está constituida por la creciente participación simbólica de la ciudad, producida por representaciones sociales de los espacios metropolitanos que crean rupturas entre los territorios que componen la metrópoli. En el antiguo modelo de segregación socioespacial de la metrópoli fluminense, por ejemplo, las favelas eran unidades territoriales de identidades, fundadas en la homogeneidad social, ya que abrigaban un gran contingente de obreros asalariados, en la proximidad física de sus habitantes con el mercado de trabajo y en la tolerancia relativamente pacífica entre las clases. Existían múltiples relaciones entre favelas y barrios, desde las constituidas por el mercado de servicios personales, pasando por aspectos de la vida cultural y llegando a la política. En el nuevo modelo de segregación socioespacial, favelas y periferia están marcadas por la retracción del antiguo tejido asociativo y por la expansión de formas criminales y perversas de sociabilidad. Tal cambio refuerza la diseminación de la "cultura del

miedo” que reconstruye los significados sociales, culturales y políticos de esos espacios: dejan de ser territorios de solidificación de valores y signos positivos, referencias de identidades colectivas, y pasan crecientemente al papel de estigmatizadores y demonizadores de los pobres, en la medida en que se busca enunciarlos como el lugar y el origen de la llamada violencia urbana.

Uno de los resultados importantes de esos procesos parece ser la desolidarización entre las clases superiores e inferiores con relación a los destinos del conjunto de las metrópolis. Al prevalecer tales tendencias, nuestras grandes ciudades podrán ser marcadas por la coexistencia de dos dinámicas sociales y políticas que fragmentan a los “de abajo” y unifican a los “de arriba”, al mismo tiempo en que los disocian en tiempos y territorios diferenciados y diferenciadores, con lo cual se “balcaniza” el espacio social.

¿Cuáles serán las consecuencias de esos cambios institucionales sobre la gobernabilidad democrática de la metrópoli, entendida ésta como la capacidad de las fuerzas políticas locales de construir y dirigir un modelo de desarrollo orientado por valores y objetivos de integración, justicia y solidaridad? Tal cuestión se torna aún más pertinente si consideramos que, para los efectos desestructuradores del sistema de acción histórica de la metrópoli producidos por la fragmentación institucional, se suman aquellos provenientes de la fragmentación político-administrativa derivados de la descentralización y sus efectos específicos sobre la gestión metropolitana.

¿Qué rumbo tomará la metrópoli brasileña en estos tiempos en que las nuevas formas de producir y consumir transforman el derecho al trabajo en privilegio y atomizan la vida social, mientras que la globalización de la economía excluye del desarrollo territorios y ciudades y el oligopolio mundial, sustentado por la hegemonía política y bélica de los Estados Unidos, impone a los países periféricos del capitalismo reformas políticas que disminuyen crecientemente la capacidad nacional y local de control de su historicidad?

Bajo el punto de vista de la efectividad de la democracia, vemos dos riesgos. Al mismo tiempo que vivimos un contexto de creciente consenso en torno a la creencia en el orden democrático, afirmando con convicción por todas las fuerzas políticas nacionales –e inclu-

so en el plano internacional no es frecuente escuchar una posición contraria a la democracia, apartando cada vez más el escenario propicio a movimientos golpistas y a gobiernos autoritarios–, la dinámica efectiva de nuestra democracia corre el riesgo de abarcar solamente una pequeña parte de la población, las élites y las clases medias, con capacidad de expresión de sus intereses en la escena pública, en la medida en que los procesos de fragmentación social verificados parecen caminar en la dirección de la negación de los requisitos requeridos para la habilitación de la ciudadanía o, según destacamos anteriormente, para la habilitación de la *agency*. El riesgo se constituiría exactamente en el hecho de que la democracia, tal como efectivamente viene siendo ejercitada en la sociedad brasileña, pasa a constituirse en el mejor mecanismo de afirmación de los intereses de esas mismas élites y clases medias.

A nuestro entender, en el cuadro de fragmentación institucional esbozado anteriormente, en la política de la ciudad ya identificamos indicios de la conservación de la predominancia de las élites y de las clases medias sobre las difusas demandas populares, por un lado, y la rearticulación de los intereses económicos de aquellos que vienen lucrando con la producción y uso del espacio urbano –hoy renovados con la entrada de los capitales internacionales en la prestación de los servicios de consumo colectivo y en las intervenciones de renovación urbana–, por otro.<sup>13</sup> Los técnicos del planeamiento urbano se tornan los supertraductores de los intereses difusos del mundo popular de las favelas, de las lotificaciones periféricas, de las vecindades, objeto de programas sociales focalizados, destinados a tratar de los “segmentos carentes”, de los amenazados de “exclusión”, expresando la ventriloquia y la superrepresentación de las clases medias en un contexto de creciente fragmentación de la identidad y destitución de la capacidad de representación de intereses de los sectores populares. Es la paradoja de la ciudad brasileña en estos tiempos de globalización: la vida social es crecientemente abandonada por las clases medias y al mismo tiempo, todavía están en el centro de la política urbana.

<sup>13</sup> Este análisis está inspirado en el trabajo de Oliveira (1998) sobre la presencia creciente del núcleo de las clases medias en el gobierno federal.

El segundo riesgo está relacionado con los lazos que hoy unen crecientemente la violencia al modelo segregado de organización socioespacial y a la cuestión de la seguridad pública en la metrópoli brasileña. La actual política de seguridad que “ni siquiera merece ese nombre, porque no ha hecho otra cosa sino establecer una especie de cerco sanitario en torno a los pobres, conteniéndolos con brutalidad en su ciudadanía periférica o en las favelas, para proteger a las capas medias y a las élites” (Soares, 2001: 11). De hecho, esa política, además de que no está proporcionando resultados a la propia seguridad de las clases medias, también ha bloqueado efectivamente las posibilidades de habilitación de la ciudadanía, impidiendo “el acceso de los pobres al mundo de los derechos democráticos”, obrando de la misma forma que la segregación socioespacial en el plano del territorio y que la política neoliberal en el plano de la economía: “dividiendo y excluyendo, privilegiando y subordinando” (Soares, 2001: 11).

En la observación de la vida cotidiana de los habitantes de las grandes ciudades ya casi pasan inadvertidas escenas de expresivas prácticas separatistas. Aparatos inmobiliarios, muros, reglas institucionales y valores culturales separan crecientemente a la población en “shoppingcenters”, “camellódromos”, “condominios cerrados”, “favelas” “barrios”, “cañadas”, etcétera. Categorías espaciales sirven cada vez más a la construcción de un lenguaje que, clasificando y estigmatizando al subproletariado y sus territorios, producen un efecto adaptador de las diferencias y de las prácticas discriminatorias de apropiación de los espacios de las metrópolis. Metáforas frecuentes en el discurso público sobre la ciudad y sus problemas reproducen activamente tal lenguaje separatista, especialmente cuando la prensa discute el tema de la seguridad y el riesgo de la violencia. Ya no causa impudor al ciudadano-consumidor-moderno-internacionalizado que circula en su restrictivo territorio el tener que identificarse con policías apostados en las entradas de las calles cerradas que, supuestamente, los protegen de los “males de la ciudad”.

Tales riesgos están presentes en la actual disputa entre dos modelos de política urbana, el modelo contractualista-liberal *versus* el modelo universalista-social de intervención pública, que contiene

diferentes impactos en el orden político brasileño. El primero, moviliza la ideología participacionista de la década de los setenta al pregonar que la política urbana debe ser el resultado de la libre expresión de los diferentes intereses territorializados de la población, cabiendo sólo al poder público el papel de contractualizar los resultados de la negociación entre él y los diferentes actores incluidos. El poder público desiste de su tradicional función propositiva de acciones que expresarían el “interés general” a través de los mecanismos e instancias políticas, a partir de las cuales las diferentes clases y grupos sociales podrían desencadenar acciones reivindicativas y conflictivas. El modelo contractualista-liberal presupone la sociedad civil organizada y la igualdad de poder social, con todos los segmentos sociales que la componen teniendo la misma capacidad de identificación y legitimación de sus intereses.

Ahora bien, considerando los argumentos presentados anteriormente, podemos suponer que las acciones públicas desencadenadas según esta concepción sean apropiadas por los *hiperciudadanos*, consustanciando una política urbana neocorporativa, sin la existencia de una verdadera esfera pública en la ciudad en razón de que la *agency* todavía no ha alcanzado amplios sectores de las capas populares. La consecuencia parece ser, sin duda, la consolidación de las tendencias del orden político basado en la partición de la ciudadanía, que a su vez lleva a la afirmación de las tendencias del nuevo modelo de segregación socioespacial que, en su momento, refuerza el orden político dividido. En efecto, cómo esperar que individuos inhabilitados de las condiciones de la *agency*, sometidos a dinámicas fragmentadoras, puedan constituirse en actores con capacidad para identificar y formular sus intereses territoriales.

La participación en el modelo contractualista-liberal da voz a todos como clientes consumidores, por lo tanto como actores portadores de un habla privada, impidiendo la construcción de una esfera pública capaz de articular intereses privados con el interés público. En esta política transformada en mercado decide quien tiene mayor poder para imponer los lucros y los costos de la acción del poder público. La fuerza de este modelo está en su capacidad de movilizar la sensibilidad colectiva a mitos integradores que reeditan la tradi-

cional concepción comunitarista de la democracia, mitos éstos que pregonan la política como producto de la acción imparcial de actores racionales. La consecuencia es una marcha en reversa de la historia brasileña, en la medida en que deslegitima la concepción de la política como conflicto y de la disidencia construida en los años setenta y ochenta, al calor de las luchas sindicales y de los movimientos sociales en torno a la democracia, mejores condiciones de vida y, al mismo tiempo, elogia el consenso.

Sustenta tales mitos la difusión en la sociedad de representaciones de la ciudad brasileña como amenazada por fuerzas económicas que vienen de lejos –la globalización– y sobre las cuales no tendríamos control; o amenazada por la supuesta irracionalidad de las capas populares resultante del desistimiento de sus impulsos violentos. Diríamos con Wacquant (2001) que existe en Brasil el verdadero pánico moral con relación a los territorios de las clases populares, las favelas, las periferias, los barrios populares, localizando en ellos los riesgos para el sostenimiento de la cohesión social. Esos discursos sobre la segregación urbana y sus impactos amenazadores al orden social pueden estar contribuyendo a la exclusión urbana y participando del proceso de producción de los “condenados de la ciudad” (Wacquant, 2001). ¿Hasta qué punto la actual política urbana mantiene y profundiza el cuadro de destitución de las capas populares y refuerza la bipolaridad del espacio político brasileño por la existencia de hiperciudadanos y subciudadanos?

El otro modelo, que denominamos aquí universalista-social, está en construcción. En gestación en un largo conjunto de micro-experiencias, sobre todo en las nuevas administraciones municipales, este modelo afirma el papel central del poder público en el planeamiento urbano y su compromiso con el enfrentamiento de los mecanismos de producción de desigualdades y exclusión derivados de la vigencia de lo dinámico del mercado en el uso y ocupación del suelo urbano y del control corporativo del poder urbano por los históricos intereses patrimonialistas. Sin embargo, todavía es difícil traducir esa concepción en un discurso estructurado, tal vez por la coyuntura de fuerte hegemonía de las ideas neoliberales, que aunque negadas, han influenciado fuertemente la reciente producción



intelectual brasileña. Sin embargo, tal hecho no niega el intento que han hecho diferentes intelectuales empeñados en la construcción de otros referentes teóricos y prácticos, capaces de rivalizar con el diagnóstico y las soluciones propuestas por el modelo contractualista-liberal de política urbana.

La construcción efectiva del modelo universalista-social de política urbana enfrenta hoy retos políticos e intelectuales. Nos gustaría señalar tres de ellos. Antes que nada, la imperiosa necesidad de que la política urbana busque articular sus tradicionales objetivos regulatorios, democratizadores y redistributivos con los concernientes al fortalecimiento de la *agency*. Las acciones de los gobiernos sobre la ciudad, en efecto, deben desencadenar contratendencias a la división institucional de la ciudadanía, impidiendo la afirmación del nuevo modelo de segregación socioespacial en emergencia, creando mecanismos colectivos de protección social, buscando incentivar la reorganización del mundo del trabajo con nuevas bases (economía solidaria, por ejemplo) y difundiendo valores e instituciones que se contrapongan a la cultura del miedo y la desconfianza.

El segundo reto es consecuencia del primero. En efecto, algunas investigaciones recientes han generado fuertes indicios que correlacionan el cuadro de violencia en nuestras grandes ciudades con la situación de precariedad, abandono y destitución de favelas y periferias metropolitanas, denotando la necesidad de articular acciones de defensa de los derechos humanos con las que buscan garantizar a todos el derecho a la ciudad. Es fundamental, por lo tanto, intentar pensar el papel de la política urbana en la política de la seguridad pública, de manera que se desbloquee el acceso de los sectores populares a los derechos democráticos fundamentales. Para eso, es necesario desarrollar una política de seguridad que esté fundada en los “valores de la solidaridad, de la equidad y de la libertad”, subordinada a los derechos humanos, y que sea eficiente y eficaz, “lo que requiere profunda reforma en las instituciones policiales y la reorientación de sus creencias y prácticas” (Soares, 2001: 11).

Finalmente, el tercero y gran reto se refiere a la dimensión política propiamente dicha, es decir, a la dinámica democrática. Sostenemos que una política urbana de nuevo tipo debe contribuir a hacer

sustantiva la dinámica democrática, interviniendo “fuertemente en los «padrones de sociabilidad»” a través de inversiones para la creación de espacios públicos donde las clases se presenten e identifiquen y también “realizando políticas culturales que busquen disolver la separación de la ciudad fragmentada, que es la ciudad más apta para ser «controlada»” (Genro, 1999: 17).

Si sabemos enfrentar tales retos, con valor, determinación, competencia y creatividad, tal vez podamos encontrar el camino que nos llevará finalmente a hacer coincidir en la sociedad brasileña al ciudadano como ciudadano y hacer válido entre nosotros el viejo dicho francés de que “el aire de la ciudad libre”.

#### BIBLIOGRAFÍA

- CARVALHO, José Murilo de, 2001, *Cidadania no Brasil: o longo caminho*, Río de Janeiro, Civilização Brasileira.
- CASTEL, Robert, 1998, *As Metamorfozes da Questão Social: uma crônica do salário*, Petrópolis, Vozes.
- CHAUÍ, Marilena, 2000, *Brasil: mito fundador e sociedade autoritária*, São Paulo, Editora Fundação Perseu Abramo.
- DAHL, Robert A., 1997, *Poliarquia: participação y oposição*, São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo.
- DOS SANTOS JUNIOR, Orlando Alves 2001, *Democracia e Governo Local: dilemas da reforma municipal no Brasil, Rio de Janeiro*, Río de Janeiro, Revan/FASE.
- DOS SANTOS, Wanderley Guilherme, *Razões da Desordem*, Río de Janeiro, Rocco, 1993.
- , 1998, “Poliarquia em 3D”, *Dados-Revista de Ciências Sociais*, vol. 41, núm. 2, Río de Janeiro.
- DOUGLAS, Mary, 1986, *How institutions think*, Syracuse University Press.
- ECHEVARRIA, J. Medina, 1970, “O subemprego nas regiões urbanas”, en Francisco Sá Jr. (coord.), *Subemprego, problema estrutural*, Petrópolis, Vozes, pp. 110-150.
- ENGELS, F., 1981, *A Situação da classe trabalhadora em Inglaterra*, Porto, Afrontamento, 1973.
- FURTADO, Celso, 1981 *O Brasil Pós-Milagre*, Río de Janeiro, Paz e Terra.

- GENRO, Tarso, 1999, "Um debate Estratégido", en Inês Magalhães, Luiz Barreto, Vicente Trevas (coord.), *Governo e Cidadania: balanço e reflexões sobre o modo petista de governar*, São Paulo, Editora Fundação Perseu Abramo.
- HABERMAS, Jürgen, 1997, "Direito e Democracia: entre facticidade y validade", *Tempo Brasileiro*, vol. II, Rio de Janeiro.
- HARVEY, D., 1980, *A Justiça social e a cidade*, São Paulo, Hucitec.
- KATZNELSON, I., 1992, *Marxism and the City*, Nueva York, Calendron Press Oxford.
- KOWARICK, L., 1979, *A espoliação urbana*, Rio de Janeiro, Paz e Terra.
- LESSA, C. y S. Dain, 1984, "Capitalismo associado: algumas referências para o tema Estado e Desenvolvimento", *Desenvolvimento e capitalismo no Brasil*, São Paulo, Brasiliense.
- LIFSCHITZ, J., 1999, "Correndo Atrás. Estratégias de Trabalho e de Consumo em uma Favela Carioca", Dissertação de Mestrado defendida no Instituto Universitário do Estado do Rio de Janeiro.
- MARSHALL, T.H., 1967, *Cidadania, Classe Social e Status*, Rio de Janeiro, Zahar.
- O'DONNELL, Guillermo, 1999, "Teoria Democrática e Política Comparada", *Dados-Revista de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, v. 42, núm. 4, pp. 577-654.
- OLIVEIRA, FRANCISCO, 1998, *Os Direitos do Antivalor: a economia política da hegemonia imperfeita*, Petrópolis, Vozes.
- , 1982, "O Estado e o Urbano no Brasil", *Revista Estudos e Debates*, 6, junio-septiembre.
- PERALVA, 2000, *Violência e Democracia: paradoxo Brasileiro*, São Paulo, Editorial Paz e Terra.
- PUTNAM, Robert D., 1996, *Comunidade e Democracia: a experiência da Itália Moderna*, Rio de Janeiro, Editora Fundação Getulio Vargas.
- RENNÓ JR., L.R., 2000, "Indivíduo, comunidades e cultura: fronteiras do debate entre liberdade e comunitarismo no Brasil", en Araújo, E.P. et al. (coords.), *Política e Valores*, Brasília, UNB.
- RIBEIRO, L.C. y L. Lago, 2000, "O espaço social das metrópoles: Rio de Janeiro, São Paulo, Belo Horizonte", *Revista da ANPUR*, núm. 2.
- , 2001, "A divisão favela-bairro no espaço social do Rio de Janeiro", *Revista da Fundação SEAD*.
- RIBEIRO, Luiz César de Queiroz, Orlando Alves dos, Santos Junior, 1996, *Associativismo e Participação Popular: tendências da organização popular no Rio de Janeiro*, Rio de Janeiro, FASE/IPPUR-UFRJ.

- ROCHA, Sonia, 2000, "Pobreza e Desigualdade no Brasil: o esgotamento dos efeitos distributivos do Plano Real", *Texto para Discussão* núm. 721, Rio de Janeiro, IPEA, abril, mimeo.
- SOARES, Luis Eduardo, 2001, "O PT e A Segurança Pública", revista *Teoria e Debate*, núm. 47, febrero-marzo-abril.
- SOARES, L.E. et al., 1996, *Violência e Política no Rio de Janeiro*, Rio de Janeiro, ISER-Relume Dumará.
- TOPALOV, C., 1996, "Da questão social aos problemas urbanos: os reformadores e a população das metrópoles em princípios do século XX", en L.C.Q. Ribeiro y R. Pechman, *Cidade Povo y Nação, Gênese do urbanismo moderno*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- \_\_\_\_\_, 1994, *Naissance du Chômeur. 1880-1910*, París, Éditions Albin Michel.
- VELHO, G., y M. Alvito, (eds.), 1996, *Cidadania e Violência*, Rio de Janeiro, Editora UFRJ/Editora FGV.
- VIDAL, D., 1999, "Catégorisations, territoires et individu: quelle place pour le pauvre", *Cultures et Conflits*, núm. 35. París.
- WACQUANT, Loïc, 2001, *Os Condenados da Cidade*, Rio de Janeiro, Revan, FASE.
- Wilson, W.J., 1987, *The Truly Disadvantaged: the inner city, the underclass and public policy*, University of Chicago.

Tercera parte

*Economía y territorio en las  
grandes ciudades mexicanas*

*Guadalajara, ¿una ciudad competitiva?  
Un análisis del proceso de desarrollo y  
crecimiento urbano de la Zona Metropolitana  
de Guadalajara, en el contexto del proceso de  
globalización económica. Periodo 1990-2000\*\**

INTRODUCCIÓN

LAS AUTORIDADES estatales y municipales de la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG), de las primeras administraciones panistas, diseñaron y pusieron en marcha diferentes políticas tendientes a tratar de competir con otras ciudades por la inversión extranjera; esto con la finalidad de resolver los problemas de desempleo y falta ingresos de la población de la ciudad. La implementación de dichas políticas, que buscó entre otras cosas la promoción económica y de fomento a la competitividad, permitió que esta zona metropolitana se ubicara en el séptimo lugar de las 10 mejores ciudades de Latinoamérica para hacer negocios y ocupara el lugar 69 en el mundo.

Por otro lado, fomentar el establecimiento de instituciones educativas y de capacitación laboral, le permitió tener una mayor competitividad en la dotación de mano de obra. También le permitió ser catalogada como una de las ciudades con mejor infraestructura urbana y para la producción en el país. Todo lo anterior, hizo posible, que en la ciudad, se instalaran plantas de las empresas electrónicas más importantes del mundo así como prestigiosas cadenas comerciales y de servicios.

\* Profesor-investigador del Departamento de Estudios Regionales-INESER, Universidad de Guadalajara.

\*\* Esta ponencia es parte de un amplio proyecto de tesis doctoral titulado: "El proceso de globalización económica y su influencia en la estructura urbana de la Zona Metropolitana de Guadalajara. 1980-2000". Doctorado en ciencias sociales 2002-2006. Universidad de Guadalajara.

Sin embargo, hoy en día, la ZMG presenta graves problemas en su desarrollo y crecimiento urbano, ya que, por ejemplo de las 1,400 hectáreas que se incorporan al crecimiento urbano, aproximadamente el 60 por ciento lo hace de una forma irregular. Esto ha acarreado problemas de marginalidad, pobreza y deterioro del medio ambiente y aumento en la polarización social. Sabemos que los desequilibrios en el crecimiento y desarrollo urbano de la ZMG se hicieron visibles desde los años sesenta y tendieron a agudizarse en los setenta y ochenta; pero en la década de los noventa, con la apuesta de las autoridades federal y local a favor del libre comercio y la competitividad, éstos se agudizaron. Pareciera que entre más ambiente competitivo existe en el territorio, mayores desequilibrios urbanos se experimentan en la ciudad.

Nosotros partiremos de suponer que si bien las políticas de promoción económica de las autoridades locales consiguieron que la ciudad fuese competitiva para atraer inversión extranjera, nunca fue acompañada de una política adecuada de crecimiento y planeación urbana, que en cierta forma permitiera distribuir el crecimiento económico que la ciudad había experimentado. Esto ocasionó que el crecimiento urbano fuese anárquico y muy conflictivo.

Para analizar esta situación, vamos a dividir el artículo de la siguiente forma: en el primer acápite, hablaremos sobre la competitividad en el contexto de la globalización y el papel que desempeñan los gobiernos nacional y local para crear el ambiente propicio para la competitividad. En el segundo acápite, trataremos algunos de los antecedentes de las políticas de promoción económica y de fomento a la competitividad de los años cincuenta y sesenta, y sus efectos en el crecimiento y desarrollo urbano de la ZMG. Como tercer acápite, trataremos de describir la estrategia seguida por las autoridades locales (del sexenio 1995-2000) con el objeto de hacer de la ZMG una ciudad competitiva. El cuarto apartado, examina los cambios que experimentaron tanto la economía de la Zona Metropolitana de Guadalajara, como su desarrollo urbano, ello en el periodo 1990-2000. Finalmente algunas conclusiones y reflexiones del trabajo.

## COMPETITIVIDAD, CIUDAD Y GOBIERNO

EN ESTE documento no pretendemos realizar una discusión sobre el significado del término de competitividad, de hecho sabemos que no existe una definición clara y tampoco existe un acuerdo de los diferentes estudios del tema sobre su significado. Lo que sí podemos decir, es que en el marco del proceso de globalización, se ha emprendido una fuerte competencia por parte de las empresas y ciudades por los mercados, tanto en el ámbito de los productos como en el de las inversiones. Es por ello que el significado de “competitividad” se asume como si estuviéramos hablando de un *marketing* urbano.

Por ejemplo, para que un producto pueda tener éxito en un mercado tiene que reunir los requisitos de calidad y precio que le permita competir con la diversidad de productos que se ofrecen en ese mercado. Lo mismo es aplicado al mercado de inversiones, para que un país o territorio pueda competir con éxito en el mercado de inversiones, tiene que reunir las condiciones que las conviertan en una opción atractiva para quienes deciden invertir. Esas condiciones atractivas que le permiten a la ciudad ser competitiva son los llamados factores de la localización industrial.

Podemos distinguir tres tipos de grupos de factores que propician competitividad o ventajas competitivas. El primer grupo, lo componen los factores de la localización industrial de la teoría económica urbana neoclásica como son mano de obra abundante y barata, el mercado, tierra, materias primas, economías de aglomeración, legislación adecuada, infraestructura entre los más importantes. El segundo, tiene que ver con aquellos que Michael Porter (1991) llama como “factores avanzados o complejos”; tal es el caso de mano de obra especializada, centros y laboratorios científicos, universidades y centros de enseñanza avanzados, mercados especializados, insumos complejos y otros.

El tercer y último grupo de factores, lo componen los llamados *clusters* o agrupamientos. Porter (2001) señala que el *cluster* o agrupamiento, es un grupo de firmas e industrias interconectadas en alguna de las actividades económicas en particular. El *cluster* surge por



causa de las externalidades locales, las cuales son de varios tipos incluyendo el beneficio de la proximidad para algunos de los tipos de transacciones intrafirmas (especialmente aquellos que incluyen ideas y tecnología) como también acceso a instituciones e insumos especializados. De esta manera los factores que les permiten a las ciudades ser atractivos para inversión, han cambiado, por aquellos que tienden buscar la creación de condiciones que permitan el surgimiento de *clusters*.

Pero, para que las ciudades sigan contando con los factores atractivos que le permitan atraer inversión extranjera, era necesario reproducirlos o renovarlos de una forma constante. Aquí es de gran importancia la participación de la gestión pública, que permita la renovación y creación de dichos factores.

En tiempos de globalización las autoridades locales se han convertido en las principales protagonistas –en particular aquellas de las ciudades que dan resguardo a las empresas, firmas y *clusters*– de la generación riqueza. Por lo tanto las autoridades locales incrementan su participación en el acto de crear dicho ambiente competitivo. Para conseguir tal objetivo es fundamental la participación de la gestión pública, no únicamente de los gobiernos nacionales, sino que también de los gobiernos de las ciudades.

Sergio Boiser (1996), resalta la importancia que tiene la gestión pública mediante la política urbana-regional, al señalar que:

...la gestión pública o, en otras palabras, el gobierno (nacional, regional y local) provee el ambiente macroeconómico que regula las relaciones de los agentes socioprodutivos, determina la capacidad, nivel nacional, regional y local, y permite a cada instancia crear u operar los instrumentos correspondientes para llevar adelante sus cometidos. Es por ello trascendental la acción del gobierno que configura el entorno que permite a los agentes consolidar la base competitiva local. Dicho entorno comprende los siguientes aspectos:

- Ambiente macroeconómico (políticas cambiarias, impuestos, tasas de interés, inflación, régimen de incentivos, entre otros, etcétera).

- Existencia y características de una red institucional y de servicios financieros.
- Disponibilidad y calidad de infraestructura física (transportes y telecomunicaciones).
- Cantidad y calidad de los recursos humanos.
- Articulación de los sistemas educativos, tecnológicos y de servicios con el aparato productivo (Boiser, 1996: 22).

Por otro lado, la implementación de políticas que buscan aumentar la competitividad de las ciudades, ha modificado los objetivos tradicionales de la política de planeación urbano-regional. Como sabemos, la finalidad de los programas de desarrollo urbano y regional era la de combatir la alta concentración económica y poblacional y el propiciar un crecimiento y desarrollo equilibrado en el territorio, y principalmente incorporar a aquellas regiones que tradicionalmente han permanecido marginadas del crecimiento nacional.

Antoine Bailly (1996: 8) nos señala que las políticas urbanas-regionales de 1950 a 1980 buscaban realizar más las labores de justicia social y tratarse de anteponer a las fuerzas del mercado. Sin embargo, la experiencia que han dejado estas políticas (al menos en América Latina) es de un fracaso dado a que no han podido resolver los problemas de desigualdad regional y la alta concentración territorial de las riquezas.

Para finales de los años ochenta, ante los cambios que se experimentaron a escala internacional en los últimos 30 años las políticas han dado un giro importante en los objetivos y estrategias de la política regional. Hoy en día la distribución de las riquezas no es de los objetivos más importantes, sino que se privilegia a aquellas políticas que buscan aumentar la competitividad de sus regiones y ciudades que tengan posibilidades reales de poder competir por el mercado internacional.

Entre los principales objetivos de dichas políticas está la integración de las regiones al sistema mundo, reestructuración económica de las naciones, aprovechar los tratados de liberación económica y comerciales (como el GATT, TLCAN, CEE) En cuanto a los medios para conseguir estos objetivos, resalta la búsqueda de una autonomía

económico financiera de las regiones que les permitan ser más participativas con respecto al exterior y a su vez ser más atractivas, es decir un *marketing* regional urbano (Bailly, 1996:10).

En la esfera de las ciudades, las autoridades han asumido una serie de tareas que buscan como meta principal alcanzar altos niveles de competitividad. Jordi Borja y Manuel Castells (1997), al abordar los efectos que tiene la globalización sobre los gobiernos locales de las ciudades, señalan las tareas que realizan actualmente éstos para promover sus economías:

- a) Una promoción de la ciudad hacia el exterior que desarrolle una imagen fuerte y positiva apoyada en una oferta de infraestructura y de servicios (comunicaciones, económicos, culturales, seguridad, etcétera) que atraiga inversores, visitantes usuarios solventes a la ciudad y que facilite las “exportaciones” (de bienes y servicios, de sus profesionales, etcétera).
- b) La concertación con otras administraciones públicas y la cooperación público-privada como medios para poner en práctica tanto la promoción exterior citada como aquellas obras y servicios que los déficit acumulados, los nuevos requerimientos urbanos y el cambio de escala que la ciudad exige.
- c) La promoción interna en la ciudad para dotar a sus habitantes de “patriotismo cívico”, de sentido de pertenencia, de voluntad colectiva de participación y de confianza e ilusión en el futuro de la urbe.
- d) La innovación de lo político-administrativo para generar múltiples mecanismos de cooperación social y de participación ciudadana. El papel promotor del gobierno local consiste en gran parte en estimular y orientar las energías de la población hacia el bienestar colectivo y la convivencia cívica.

De una u otra forma, los gobiernos de las ciudades han aplicado algunas o todas de estas disposiciones, esto depende de la capacidad de la ciudad y del nivel desarrollo del país al que pertenece.

Un efecto inmediato de la implementación de estrategias y políticas de promoción de la competitividad, que nos han mostrado

Bailly, Borja y Castells, ha sido un ambiente de competencia entre las ciudades tanto en la esfera internacional como nacional, por la inversión exterior, lo cual ha hecho que se vendan territorios al mejor postor. Más adelante cuando abordemos el tema de las diferentes estrategias de los gobiernos locales de Jalisco, vamos a poder constatar la sumisión que realizan los gobiernos locales ante el capital extranjero, que muchas de las veces, contribuyen con poco al desarrollo económico de la ciudad.

#### ANTECEDENTES DE GUADALAJARA

GUADALAJARA, capital del estado de Jalisco, fundada el 14 de febrero de 1542 tuvo desde muy temprano el atributo de ser una ciudad administrativa y comercial; ello debido a que la ciudad fue sede (y sigue siendo) arzobispal y de la Audiencia de la Nueva Galicia. Como sede arzobispal desempeñaba las altas funciones religiosas, como audiencia, las políticas, judiciales y hacendarías. Posteriormente se convirtió en el principal puerto comercial, al abarcar un territorio comprendido entre el Pacífico y la Sierra Madre del occidente. De esta manera la ciudad de Guadalajara vino a convertirse en poco tiempo en el principal centro económico, político y administrativo del reino de la Nueva Galicia en el occidente del virreinato, y su área de influencia se extendió hasta lo que actualmente son los estados de Nayarit, Aguascalientes, Colima, Jalisco y Zacatecas.

Posteriormente en el siglo XIX, con la expansión del ferrocarril, mejoró su funcionalidad como centro regional. En 1888 fue inaugurado el ferrocarril Guadalajara-ciudad de México, el cual incrementó el intercambio comercial entre ambas ciudades. Más tarde en 1910 se construyó la línea Guadalajara-Manzanillo, lo cual permitió mayor flujo de intercambio entre Guadalajara, Colima, Tecomán y Manzanillo (Pozos, 1991). En años posteriores, quedó comunicada por ferrocarril con las ciudades de Aguascalientes, Zacatecas y Tepic. Finalmente en 1927 se inauguró el tren del subpacífico que permitió la comunicación entre Guadalajara y el noroeste mexicano hasta la frontera con Nogales (Castillo, 1992). El mercado tapatío se replegó de la región central del país y canalizó sus esfuerzos, fundamental-

mente, hacia la región costa norte del Pacífico, con lo cual, al no existir ningún centro urbano de importancia que le hiciera competencia favoreció a la ciudad. A partir de los años treinta, la ciudad tapatía comenzó a mostrar su presencia en el oeste mexicano, hasta llegar a convertirse en el centro del occidente de México (véase mapa 1).<sup>1</sup>

Para el periodo de 1940-1970, se tuvo el primer antecedente de políticas que buscaban hacer más atractiva a la ciudad para atraer inversiones. Esto sucedió en el contexto del modelo sustitutivo de importaciones, en donde el gobierno federal se propuso modernizar la economía del país a través de su industrialización. Uno de sus propósitos centrales fue el impulsar la industrialización y la urbanización de acuerdo con la extracción o transferencia de excedentes agrícolas y rurales en beneficio de los primeros. También se destinaron fuertes inversiones y apoyos en infraestructura al sector industrial, comercial y de servicios. Pero, como resultado de la aplicación del modelo de desarrollo sustitutivo de importaciones, fue un crecimiento económico distorsionado, que agudizó los desequilibrios sociales y regionales, aparejando una histórica tendencia a la centralización (véase Luna, Padilla y Arroyo, 1988: 10).

El crecimiento económico de Guadalajara se había sustentado en las primeras cuatro décadas del siglo xx, en los sectores agrícola, ganadero, comercial, turístico y, a partir de los años cincuenta, en el industrial. En cierto modo, la ciudad primero se urbanizó y después se industrializó. Siguiendo la línea trazada por el gobierno federal, las autoridades locales encabezadas en aquel entonces por el gobernador del estado, licenciado Jesús González Gallo (1947-1953) y posteriormente Agustín Yáñez (1953-1959), promovieron con ayuda del gobierno federal, la modernización de la ciudad de Guadalajara. Ello lo pretendieron realizar a través de la construcción de infraestructura, la implementación de servicios urbanos, la construc-

<sup>1</sup>De acuerdo con el proceso histórico y los actuales estudios del sistema de ciudades, la región occidente queda comprendida por los estados de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit y Zacatecas, como una aproximación aceptable, a pesar de que ya conocemos que algunas partes de Guanajuato y Michoacán que en realidad pertenecen a otras regiones, conceptualmente, se refiere a la región que depende más o menos directamente de Guadalajara en muchos sentidos socioeconómicos" (Winnie, 1984: 14).

MAPA 1  
 PRINCIPALES CIUDADES  
 DE LA REGIÓN OCCIDENTE DE MÉXICO



ción de un nuevo centro cívico, la ampliación de calles y avenidas, la construcción de una central de autobuses y la creación de un nuevo sistema hidroeléctrico. Todas estas medidas beneficiaron enormemente al sector comercial y a la industria de la construcción. Acompañada de todos estos proyectos de obras se realizó toda una campaña de promoción de la ciudad. Según Daniel Vázquez (1985), en esa época fue que se realizó una gran promoción de Jalisco y de su capital Guadalajara.<sup>2</sup>

A partir de la implementación de todas estas medidas, Guadalajara experimentó dos procesos de industrialización. En el primero, se dio un gran predominio de la pequeña, micro empresa y el trabajo a domicilio; su producción industrial fue principalmente productos tradicionales como son alimentos, calzado, textiles, artesanías y otros.<sup>3</sup> En este proceso los principales protagonistas fueron los empresarios locales a los que les interesaba el mercado interno y de la región occidente.

El segundo proceso fue el de la industria moderna, el cual fue fomentado por el gobierno federal y principalmente el estatal a través de la Ley de Fomento Industrial de 1959, que promovía el desarrollo de la industria en Guadalajara. Más tarde, con la Ley de Fomento y Promoción para el Desarrollo Económico y Social de Jalisco, se brindaron apoyos diversos a la micro, pequeña y mediana industrias; también durante los años setenta se realizaron campañas de promoción de Jalisco y en particular de Guadalajara, se ofrecieron exenciones de impuestos, terrenos para industrias, como parques industriales mano de obra barata y calificada.

De esta forma durante el periodo comprendido de 1941 a 1967 llegaron y se crearon en Jalisco alrededor de 354 empresas, locales nacionales y transnacionales, con un capital invertido de 1,242'497,625 millones de pesos (véase Walton, 1977).

<sup>2</sup>El *National Geographic Magazine* dedicó un reportaje a la ciudad y a éste le siguieron otros numerosos artículos o números especiales de revistas locales o nacionales. Guadalajara de esta forma "vendía" su urbanización, su prestigio, su estilo de vida y su imagen con lo cual atraería negocios, y más gente (Vázquez, 1985: 68).

<sup>3</sup>Además, las inversiones se enfocaron hacia actividades comerciales de inmobiliaria (Pozos, 1996).

Entre las empresas más importantes que llegaron a Jalisco destacaron la Industria Fotográfica Interamericana (Kodak), Industrias Mexicanas Burroughs y Semiconductores Motorola, estas dos últimas pertenecientes a la industria electrónica. Estas empresas transnacionales se instalaron aprovechando las facilidades que otorgaba el programa de importación temporal, más tarde se acogieron al régimen de maquiladora, después de que en 1972 el mismo se extendiera de la franja fronteriza norte al resto del territorio nacional (véase Palacios, 1997).

Esta estrategia de promoción y de dotación de infraestructura, dio pie a los primeros antecedentes de lo que más tarde daría surgimiento a los “clusters de la industria electrónica en Jalisco”, y que más tarde darían a conocer a Guadalajara como el “Valle del Silicio” mexicano.

Posteriormente, a finales de la década de los años setenta y principios de los ochenta, como resultado del agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones, el país entró en una recesión económica que vino afectar a la planta productiva del país. Como respuesta a este periodo de crisis, las autoridades nacionales optaron por la implementación de un modelo más abierto a la economía externa.

En lo que respecta a Guadalajara y su zona conurbada, la apertura de la economía al exterior tuvo efectos negativos en la planta industrial local, ya que ésta no se había modernizado y ni estaba preparada para competir con el mercado internacional. Esto provocó el cierre de muchas empresas pequeñas; se estima que entre 1981 y 1985 desaparecieron alrededor de 400 compañías, ante las dificultades de acceder al crédito y para adquirir insumos extranjeros por la devaluación del peso mexicano frente al dólar (Núñez, 1999). Por otro lado, el gran comercio pasó a manos de los capitales foráneos y transnacionales, que en algunos casos se aliaron con el comercio tapatío.

Los pequeños empresarios, al verse desplazados por calzado, ropa y juguetes provenientes del sudeste asiático, desaparecieron o, en el mejor de los casos, dejaron de ser productores para conver-



tirse en distribuidores. Esto fomentó también la economía informal, principalmente el comercio de productos de contrabando o piratería.

A pesar de todo, el sector manufacturero no resultó tan afectado por la crisis económica como en otras ciudades y regiones del país gracias a, entre otras razones, primero, a que la inversión extranjera directa siguió fluyendo a Guadalajara, segundo, a que la industria tradicional producía bienes básicos que no requerían insumos del exterior; y tercero a la escasa integración horizontal del sector manufacturero tapatío y a la flexibilidad de la mano de obra y el tipo de producción de las empresas pequeñas (véase Pozos, 1996). Además, se modernizaron principalmente aquellos subsectores de bienes intermedios y de capital, gracias a la llegada de la industria electrónica maquiladora a la ciudad.

Desde la llegada de la primera empresa de la rama electrónica como fue Motorola (hoy On Semiconductores) en 1968, le siguieron otras empresas de importancia mundial. Como los casos IBM que llegó en 1975; Hewlett-Packard en 1982; Kodak en 1985 y Lucent Technologies en 1990. Estas empresas sirvieron de impulso para que otras empresas proveedoras de insumos y materiales arribaran a la ciudad. Para el año de 1989 había 30 empresas de este sector. La mayoría de las empresas que hasta ese momento habían llegado a la ciudad, lo hicieron gracias también, a las modificaciones realizadas a la Ley de Inversión Extranjera realizada en 1985, que fue el detonante para el aumento de las inversiones extranjeras, particularmente en la electrónica.

Con la reestructuración del sector manufacturero se propició la modernización del sector servicios, sobre todo de subsectores orientados a proporcionar servicios profesionales y financieros demandados por empresas locales y extranjeras. También aparecieron los servicios personales como los hoteles y restaurantes, prestados en buena medida por establecimientos modernos (véase Pozos, 1996).

En contraste el sector servicios, en particular el subsector de servicios personales y distributivos, que si bien ha sido una fuente de empleo y subempleo para personas desplazadas del sector industrial, genera muy poco valor agregado. Lo anterior se explica por

qué este tipo de establecimientos se incorpora a la economía informal en los tianguis o pequeños establecimientos semiclandestinos.

En materia de desarrollo urbano, durante los primeros treinta años en que la ciudad se modernizó, se tuvo un crecimiento hasta cierta forma ordenado. Esto gracias a que desde los años treinta se instaló el Consejo de Colaboración Municipal de Guadalajara. La finalidad de este consejo fue el regularizar el crecimiento urbano de la ciudad mediante la conjunción de esfuerzos entre la autoridad municipal con los diferentes organismos gremiales y del sector privado,<sup>4</sup> y además se pedía a los ciudadanos que cooperaran para efectuar dichas obras.

Gracias a la conformación del Consejo de Colaboración Municipal de Guadalajara, el periodo de 1940-1970, experimentó una mayor expansión y modernización de la ciudad, con fuertes inversiones públicas en equipamiento e infraestructura vial. Sin embargo, cabe comentar que las obras públicas construidas durante el periodo de vigencia del Consejo de Colaboración Municipal, beneficiaron a los comerciantes tapatíos y a los sectores más pudientes. Por ejemplo, las obras viales y de suministro de agua potable que tenían el propósito de beneficiar al comercio y la industria, también buscaban elevar la plusvalía de aquellas fincas pertenecientes a los principales personajes de la sociedad tapatía. Mientras tanto, los sectores de bajos ingresos, principalmente los del oriente de la ciudad, vivían en condiciones precarias en cuanto a servicios urbanos, infraestructura y transporte.

De esta forma las autoridades estatal y municipal, lograron contener el crecimiento explosivo que experimentó la ciudad en los siguientes 30 años. Por ejemplo, para el año de 1940, la ciudad contaba con 236,557 habitantes y 1,994 hectáreas, para 1960 llegó a la cifra de 894,216 habitantes y 9,470 hectáreas, es decir, entre 1940 y 1960 la ciudad creció casi cuatro veces en población y casi cinco en superficie (véase Vázquez, 1985). Para la década de

<sup>4</sup>El Consejo de Colaboración Municipal de Guadalajara lo conformaron: la Cámara Nacional de Comercio de Guadalajara, Cámara de la Industria de la Transformación, la Cámara de la Industria de la Construcción; la Asociación de Arquitectos de Jalisco, la Asociación de Ingenieros y otros más.

los cincuenta las cabeceras municipales de Guadalajara y Zapopan se unieron a la de Tlaquepaque; poco después de 1960 se anexó la cabecera municipal de Tonalá y la mancha urbana comenzó a invadir particularmente la parte sur del municipio de Zapopan.

Para finales de los años setenta, el agotamiento de tierras disponibles para vivienda popular y los altos precios de la vivienda, y la disminución del poder de compra de la clase asalariada, propiciaron, que aparecieran los primeros asentamientos irregulares. Además, el Consejo de Colaboración Municipal, que desde los años treinta colaboró para que el crecimiento de la ciudad fuera ordenado y generara mayor plusvalía para los inmuebles de la ciudad, dejó de tener influencia a finales de la década de los años setenta y principios de los ochenta. El primer indicio de su decadencia se presentó en 1975-1976, cuando sufrió un revés importante en la colonia Lomas de Polanco, al negarse los vecinos a contribuir con las obras que realizó dicho consejo. A este problema se sumaron en los dos años siguientes la difícil coyuntura económica por la que atravesaba el país y otro grave problema surgido con las obras realizadas por el consejo en la zona de Oblatos, donde los colonos se negaron a pagarlas.<sup>5</sup>

Para 1980 al Área Metropolitana de Guadalajara la conformaban prácticamente la totalidad de los municipios de Guadalajara, Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan y registraba un total de 2'244,715 habitantes asentados sobre una superficie de 22,000 hectáreas, de las cuales 2,500 la conformaban terrenos ejidales habitados por unas 500,000 personas.

Durante los años ochenta las autoridades estatales y municipales enfrentaban graves problemas en la dotación de suelo para urbanización; había unas 8,600 hectáreas sin regular y cada día crecía más este problema. La polarización social durante esta década aumentó considerablemente y la mancha urbana se expandió a Tetlán, Río Verde y la presa de Osorio conurbándose con el municipio de

<sup>5</sup> Ambos conflictos surgieron por situaciones conocidas: el consejo actuaba para arreglar las deficiencias de servicios e instalaciones que por fraude o ineptitud dejaban los fraccionadores ante la aparente imposibilidad de hacerlo. Estos problemas, de mediados de los setenta propiciaron movilizaciones populares (véase Vázquez, 1985: 74).

Tonalá y una parte de Tlaquepaque: en estos dos municipios, junto con los sectores Libertad y Reforma, predominan los niveles bajo inferior y marginal superior (Regalado, 1995).<sup>6</sup> Mientras tanto, al poniente la mancha urbana rebasa los sectores Juárez e Hidalgo de Guadalajara para entrar al valle de Tesistán, en Zapopan.

El crecimiento del suelo urbano se orientó de una forma horizontal, por lo cual hizo que la ciudad tendiera a expandirse y, por lo tanto, empezara a invadir mayor superficie. Esto nos lo muestra la densidad de población la cual ha tenido variaciones ya que en 1940 aumentó, y en los cincuenta tendió a disminuir, y lo mismo ocurrió en los siguientes 30 años, con altibajos.

En sí, el modelo económico “sustitutivo de importaciones” implementado desde la década de los años cuarenta, propició que la ciudad tendiera a aumentar su polaridad social y se dieran los desequilibrios en su desarrollo urbano. Sin embargo, la experiencia de este suceso no sirvió de mucho para las actuales autoridades del Partido Acción Nacional (PAN) quienes buscaron entre otras cosas una mayor competitividad para la ciudad y descuidaron el crecimiento de la misma.

#### LA DÉCADA DE LOS NOVENTA, EL GIRO HACIA POLÍTICAS DE COMPETITIVIDAD Y SUS EFECTOS SOBRE EL DESARROLLO URBANO, EN LA ZMG

EN LOS AÑOS noventa, las nuevas autoridades locales (pertenecientes al Partido Acción Nacional) dirigieron sus esfuerzos a buscar integrar al estado de Jalisco y en particular al Área Metropolitana de Guadalajara al contexto internacional. Lo anterior lo pretendían realizar a través de crear políticas de promoción económica que permitieran atraer inversión extranjera directa. También buscaban resolver los problemas de desempleo abierto, que en junio de 1994 presentaban una tasa del 6.5 por ciento (Plan Estatal de Desarrollo 1995-2000).

<sup>6</sup>Ocho estratos según INEGI: estrato marginado inferior, marginal superior, bajo inferior, bajo superior, medio inferior, medio superior, alto superior y alto inferior (cfr. Regalado, 1995).

Para poder realizar esto, las nuevas autoridades buscaban aplicar los mismos criterios que en las décadas de los cincuenta y sesenta, pero, en este caso se pretendía crear el ambiente propicio para que el estado de Jalisco y en particular el Área Metropolitana de Guadalajara fuera competitiva. El significado que ellos le daban al término “competitividad” comprendía la escala regional. Las autoridades definían que la competitividad de un sistema regional implica: “...una capacidad de aumentar el empleo formal, estable y adecuadamente renumerado; incrementar su propia capacidad de diversificar la producción; de lograr que el rédito y el valor agregado crezcan en una medida satisfactoria; y que las relaciones comerciales se desarrollen de manera equilibrada” (Seproe, 2001: 22).

Otra constante que se manejaba en este término, es el cómo lograr que una región llegue a ser competitiva. Para ellos era importante distinguir dos enfoques que hablan de cómo lograr la competitividad; el enfoque pasivo y el enfoque activo. Los dos reconocen la importancia de un ambiente macroeconómico estable, una tasa de intercambio competitiva y una buena infraestructura, al igual que asignan el rol de liderazgo en la producción y en las exportaciones a las empresas privadas. Sin embargo, estos enfoques presentan peculiaridades que es necesario destacar.

El enfoque pasivo consigue la competitividad mediante lo siguiente:

...La competitividad tiende a ser definida como la capacidad de ofrecer a las empresas foráneas costos de producción más bajos y más elevados dividendos sobre su inversión. El énfasis en la política de gobierno está en garantizar mano de obra barata, bajos impuestos y un ambiente económico liberalizado (Seproe, 2001: 22).

El enfoque activo, por su parte, considera lo siguiente:

...se hace más énfasis en el desarrollo de habilidades humanas y tecnológicas, en las capacidades empresariales y gerenciales tanto del estado como del sector privado. Ésta se convierte

en las bases para el desarrollo de ventajas competitivas entre empresas individuales y *clusters* industriales, así como al nivel de la economía como conjunto (Seproe, 2001: 22).

Este último enfoque es tomado en cuenta por las autoridades estatal y municipal para la creación de su política de promoción económica. También implícitamente se debería de considerar un enfoque complementario al del enfoque activo, como es la “competitividad sistémica o estructural”. En él se incluyen tanto los determinantes políticos como los económicos del desarrollo industrial de un país o estado. Desde esta perspectiva, la estructura de la competitividad de una nación o estado está integrada por cuatro niveles:

- a) el nivel micro de la empresa o redes de empresas;
- b) el nivel medio de políticas específicas e instituciones;
- c) el macro nivel de las variables lentas como las estructuras socioculturales, el orden y orientaciones básicas de la economía y la capacidad de los actores sociales para formular estrategias (Seproe, 2001: 23).

Para las autoridades estatales, el nivel “b”, es decir, las políticas específicas, son las más relevantes y lo justifican de la siguiente manera:

Las crecientes presiones de la competencia internacional sobre las entidades productivas van acompañadas de las correspondientes demandas sobre las estructuras que las soporta un ambiente local. En consecuencia, cada vez es mayor la necesidad de contar con políticas de nivel medio, tanto en el ámbito nacional como estatal y local, que apoyen la competitividad de las empresas y organizaciones que operen en esos ámbitos. Uno de los propósitos fundamentales de las políticas de nivel medio es crear ventajas específicas de localización (Seproe, 2001: 23).

Es por ello, que las estrategias fundamentales de las políticas de promoción se orientaron a crear el ambiente propicio para atraer

las empresas. Estas empresas necesariamente se localizaron en aquellos lugares donde se contaba con ventajas de aglomeración y además con la experiencia de contar *clusters* de producción. El único lugar en Jalisco que contaba con dichas ventajas era la Zona Metropolitana de Guadalajara.

La principal ventaja de localización de la ZMG, entre otras, es su excelente comunicación terrestre con la frontera norte y su cercanía al puerto de Manzanillo –puerta de entrada a los países de la cuenca del Pacífico–, la infraestructura industrial, la disponibilidad de agua, las comunicaciones, los servicios, la abundante oferta de mano de obra barata que ofrece la región, la existencia de una docena de universidades y numerosas escuelas técnicas e institutos de capacitación profesional que operan en la ciudad (véase Palacios, 1997).

Pero también, de gran relevancia ha sido el hecho que desde los años sesenta se localizaron varias empresas de la industria electrónica, lo cual permitió que a través del tiempo se creara un *cluster* de esta industria. Éste ha sido el principal factor de competitividad de la ciudad. De esta manera las autoridades locales orientaron todos sus esfuerzos para consolidar y fortalecer este *cluster*.

La manera como se instrumentó la estrategia fue la elaboración de organismos y leyes que profieran al estado y la ZMG. Esto es el Consejo Estatal de Promoción Económica (CEPE) creado en 1997, conformado por representantes del gobierno y la iniciativa privada; éste fungió como un órgano promotor de las inversiones. Posteriormente se promulgó la Ley para el Fomento Económico. También de gran relevancia fueron las modificaciones a la política fiscal como instrumento principal para atraer inversión, la cual está funcionando mediante la reducción temporal o exención de impuestos en el ámbito estatal o municipal.

En lo urbano, si bien los principales factores de competitividad que buscaban las empresas eran mano de obra y la cercanía al *cluster* de la electrónica, también era de gran importancia la dotación de suelo urbano para uso industrial. Un instrumento de gran relevancia es la modificación de la Ley de Desarrollo Urbano del estado de Jalisco de 1998. Irma García (2002) nos dice que con la promulgación de las reformas a esta ley se pretendía aprovechar al máximo

la infraestructura urbana existente así como la concentración de la mano de obra existente en el conglomerado urbano. Para ello en el artículo "V" de dicha ley se hace referencia a la necesaria promoción de acciones que consoliden y mejoren las áreas industriales (véase García, 2002: 272).

Otra modificación importante es la incorporación de la iniciativa privada en la obra urbana. Por ejemplo, en la construcción privada de vivienda popular de interés social, y en la incorporación y fraccionamiento del suelo en el mercado inmobiliario, sin establecer barreras que impidan la especulación. En los hechos esta iniciativa ha sido complementada con acciones federales que propician la participación de los sectores privados, de la banca y de la construcción en todos los niveles de financiamiento, producción y comercialización de este tipo de bien inmueble, lo cual ha hecho que instituciones como Infonavit apoyen los intereses de las constructoras o agencias inmobiliarias privadas (véase García, 2002: 275).

De esta forma deja en las manos de las compañías inmobiliarias y de los especuladores la distribución y el uso del suelo urbano. Finalmente también la ley les da facultades a los agentes privados para que tengan la posibilidad de modificar los planes parciales de desarrollo. Por lo tanto, las reservas de suelo urbano o ecológicas quedaron en manos de la iniciativa privada y de los especuladores del suelo.

En el sexenio de 1995-2001 se promovió un grupo de acciones, como fueron las de infraestructura vial y de transporte y de parques industriales, todo ello con la finalidad de hacer a la ZMG más atractiva para los capitales transnacionales, destacando por ejemplo, la creación de 14 proyectos de parques industriales en el Área Metropolitana de Guadalajara.<sup>7</sup>

Los principales rubros en que se gastaron el presupuesto de la Secretaría de Promoción Económica, se destinaron a la dotación de incentivos a las grandes empresas, la promoción económica, apoyos a la grande y mediana empresa, la dotación de financiamiento, la compra de reservas territoriales para la construcción de parques

<sup>7</sup> Dichos proyectos se realizaron en la periferia de la metrópoli.



industriales, incentivos a las Pymes, entre los principales (véase cuadro 3).

#### LOS RESULTADOS DE LA POLÍTICA DE COMPETITIVIDAD EN LO ECONÓMICO Y EN EL DESARROLLO URBANO DE LA ZMG

COMO resultado de este ambiente de apertura económica y de políticas de promoción, durante el periodo 1995-2000 llegó un total de 5, 620.13 millones de dólares al estado de Jalisco. De este total, alrededor del 53 por ciento fue inversión extranjera, el 37.6 por ciento nacional y alrededor del 9 por ciento mixta (véase cuadro 4).

Del total de inversión que llegó en el periodo 1995-2000, alrededor del 36 por ciento se trató de la rama electrónica y telecomunicaciones, le siguió con un 12 por ciento la rama de servicios de telecomunicaciones, el 10 por ciento en restaurantes y hoteles, y el 9 por ciento en la rama de alimentos, bebidas y tabaco.

Haciendo el análisis por regiones<sup>8</sup> en el estado, tenemos que la región centro es la que acaparó el mayor porcentaje de dicha inversión al contar con el 74 por ciento, lo que equivale a 4,158.12 millones de dólares (véase cuadro 7). Si realizamos el análisis con los seis municipios de la ZMG, podemos ver que estos capturaron el 72 por ciento de la inversión total de Jalisco lo que equivale a 3, 546 millones de dólares.

De los municipios conurbanos, Zapopan, El Salto y Guadalajara, en ese orden, son los que recibieron un mayor porcentaje de inversión extranjera durante el periodo de estudio. Los rubros de mayor importancia fueron los de la electrónica/telecomunicaciones, en donde tanto El Salto como Zapopan son los que recibieron una mayor cantidad de recursos. Le siguió por orden de importancia las ramas de producción de alimentos y la de servicios educativos y culturales, cuyos principales destinatarios fueron Zapopan y Guadalajara (véanse cuadros 5 y 6).

<sup>8</sup>Otra de las modificaciones de las autoridades panistas del sexenio 1995-2001, fue la creación de un sistema regional, la cual dividió al estado en 12 regiones. La ZMG pertenece a la región centro.

También se tuvo un importante aumento de las exportaciones principalmente de las ramas de la industria electrónica; películas y cámaras; así como la de textil y confección; todo esto en el periodo 1993-1998 (véase cuadro 7)

El caso particular de la industria electrónica, tuvo un significativo desarrollo, en cuanto a su número. En el periodo de 1995 a 2000, arribaron al estado alrededor de 45 empresas de las 70 que se tiene actualmente. Entre ellas destacan Avex, Solectron, Flextronics, Jabil Circuit, Natsreel, Dovatron, Telect, MTI, Mexikor, Pemstar, Pentex, USI (Merchand, 2003: 93). En 1997, el complejo industrial de la electrónica de Jalisco contaba con más de 70 empresas y ofrecía unos 28,000 empleos directos, más de 100,000 indirectos (Naciones Unidas, CEPAL, *op. cit.*: 119)

Debemos de realizar dos precisiones de suma importancia: primero, la mayoría del comercio de las exportaciones de la industria electrónica se destinaba hacia los Estados Unidos; segundo, las importaciones son de origen estadounidense. Es decir, estamos ante una nueva modalidad en el comercio internacional, donde el comercio no es necesariamente entre países, sino, entre empresas, es decir, es el comercio intrafirma. Esto también nos muestra hasta cierto punto la estrategia implementada por las empresas transnacionales norteamericanas, como la IBM para poder competir con las firmas asiáticas.

Las operaciones de la IBM en el corredor industrial de El Salto, Jalisco, se especializan en la ensambladura de computadoras personales y portátiles (*laptops*). En ambas líneas de productos, pero sobre todo en la segunda, esta planta se ha vuelto estratégica para la empresa en el ámbito mundial. En 1998 se ensamblaron 800,000 computadoras portátiles, lo que representa un 55 por ciento de todas las producidas por la empresa en el ámbito global. El 95 por ciento de la producción de computadoras de este tipo se exporta a los siguientes destinos: 70 por ciento a Estados Unidos, 15 por ciento a Canadá, 10 por ciento a Asia y 5 por ciento a América Latina. En 1998 se ensamblaron 500,000 PC, producción inferior en volumen y valor a la de computadoras portátiles (Naciones Unidas, CEPAL, *op. cit.*: 120).

Otro de los resultados de la aplicación de dichas políticas, fue la disminución de la tasa de desempleo abierto. Por ejemplo, en diciembre de 1995 este indicador llegaba a representar un 4.3 por ciento en la ZMG, para noviembre del año 2000 la tasa representaba el 1.0 por ciento, es decir, 3.3 menos con respecto a diciembre de 1995 (véase cuadro 7).

Otro cambio que se observa durante esta década de los noventa, es en la estructura de ingresos de la población. Para 1990 el 14 por ciento, de la PEA empleada de la ZMG ganaba menos de un salario mínimo, el 42 por ciento ganaba de uno a dos salarios, el 31 por ciento, de entre más de dos a cinco salarios y un 11.25 por ciento gana más de cinco salarios (véase cuadro 10).

En el año 2000, se observó una recuperación en los niveles ingresos de la población de la ZMG. Por ejemplo, la PEA que recibe menos de un salario mínimo representó el 8.7 por ciento, quienes percibían de uno a dos ahora representan el 25.75 por ciento, los que ganan de dos a cinco cuentan con el 43.14 por ciento y finalmente los que ganaban más de cinco el 15.26 por ciento. (véase cuadro 11).

Realizando el análisis por municipios, tenemos que Zapopan y Guadalajara, para el año 2000, fueron los que tuvieron un mayor porcentaje de su población económicamente activa que ganaba más de cinco salarios, ya que éstos representaban el 21.08 por ciento y el 15.26 respectivamente de su PEA. En contraste los municipios de Tonalá y Tlajomulco de Zúñiga su PEA percibían entre un salario y menos de tres salarios mínimos, el 43.97 y el 43.55 por ciento respectivamente. Esto nos hace suponer que si bien, con el proceso de globalización se ha conseguido un aumento en los ingresos, también se ha producido una segregación económica, tal como lo podríamos inferir con los datos de ingresos por municipio; donde los municipios de reciente incorporación al ZMG, como Tonalá, Tlajomulco y El Salto, son quienes principalmente albergan a la clase obrera.

En lo que respecta al crecimiento y desarrollo urbano, no obstante que se promulgó una nueva ley, ésta no estuvo dirigida a tratar de regular el crecimiento físico de la ciudad ni tampoco a combatir la especula-

ción del suelo de reciente incorporación. Era más bien una política de “dejar hacer y dejar pasar” que se ajustaba a las necesidades del capital inmobiliario privado. La voracidad de capital inmobiliario y los especuladores del suelo urbano contribuyeron significativamente a que la ciudad se expandiera hacia su periferia de una forma caótica y desordenada.

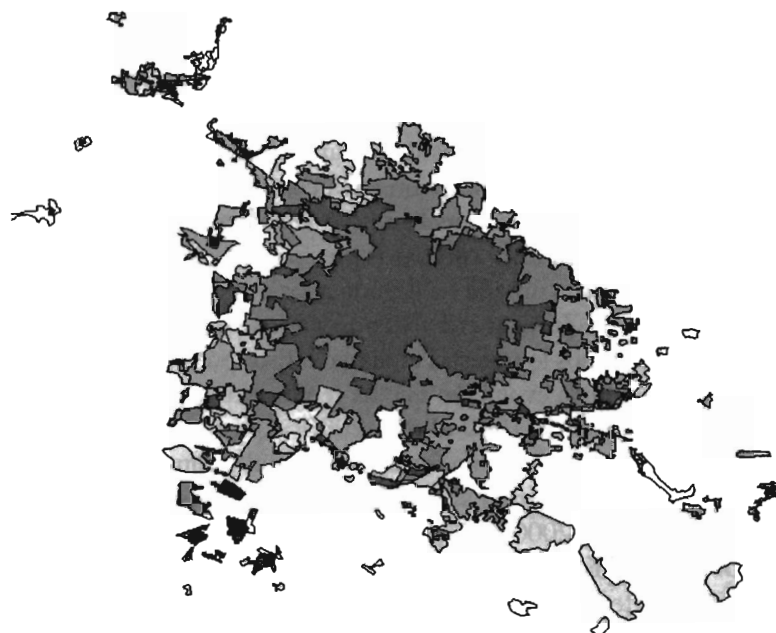
De esta forma la estructura urbana de Guadalajara y su zona conurbada, dejó de conformarse como el tradicional núcleo principal que mostraba a principios de los años setenta, hoy en día ha tomado la forma de aglomeración cuya configuración y estructura alcanzan una complejidad creciente (véase mapa 2).

Aunque no contamos con datos precisos, sabemos en la actualidad que la mancha urbana ha llegado a los municipios de El Salto y Tlajomulco de Zúñiga, envolviendo varios pequeños poblados rurales tal como nos lo muestra el mapa 2. Esto puede comprobarse con la revisión de la evolución que ha tenido la densidad de población desde el año de 1940 al año 2000: aquí se observa que la metrópolis ha crecido de una forma horizontal y con una densidad de población con diversos altibajos de un año a otro. El dato que corresponde al año 2000 nos muestra una de las más bajas densidades de población de la zona conurbada de Guadalajara (véase cuadro 1).

Gran parte de este fenómeno se explica por la localización de vivienda, centros comerciales y parques industriales en las áreas periféricas de la metrópolis tapatía. Por ejemplo, si hablamos de la construcción de vivienda, el proyecto de Atlas de construcción de suelo urbano de la Zona Metropolitana de Guadalajara,<sup>9</sup> detectó en el año 2000, que alrededor del 60 por ciento de número de promociones formales de vivienda y de superficie que se dieron en la ZMG, lo tienen los municipios de Tonalá (1,077 promociones y 7,130 hectáreas), Tlaquepaque (1,265 promociones, 7,140 hectáreas) y Zapopan (1,704 promociones y 14,263 hectáreas). También son los municipios con mayor número y porcentaje de promociones y superficie de situación irregular. Por ejemplo, Tonalá cuenta con

<sup>9</sup>Financiado por la Universidad de Guadalajara y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt). Este proyecto es dirigido por la doctora Edith Jiménez Huerta y el doctor Heriberto Cruz Solís.

MAPA 2  
CRECIMIENTO URBANO DE LA ZONA  
METROPOLITANA DE GUADALAJARA, 1971-2000



246 promociones y 1,379 hectáreas; Tlaquepaque con 73 promociones y 376 hectáreas; y Zapopan con 197 promociones y 2,344 hectáreas. También hacia la periferia de la ciudad se han localizado los grandes fraccionamientos privados de lujo o cotos privados.<sup>10</sup>

Felipe Cabrales y Elia Canosa Zamora (2002), nos dicen que desde 1967 hasta 1994, se disponía de 20 de estos proyectos residenciales los cuales contaban con un total de 2,800.4 hectáreas. La mayoría de estos proyectos se realizaron durante los años ochenta. Para los primeros tres años de los noventa, únicamente se habían registrado cuatro proyectos, esto debido a la crisis de 1994 la cual desalentó la construcción de este tipo de desarrollo. No obstante, se sabe que a partir de 1997 al 2000 surgieron más proyectos de urbanización cerrada. Wonne Ickx (2002) identificó alrededor de 150 cotos o urbanizaciones cerradas, que por su puesto, como él bien lo señala, la gran mayoría no son de lujo. Debido al gran éxito que tuvieron los cotos privados de lujo, esta tipología de fraccionamiento se expandió a los segmentos de mercado conocidos como el formal o oficial e inclusive al gubernamental subsidiario. Dos buenos ejemplos lo constituyen los cotos “Las Margaritas” y “Rancho Contento”.

El hecho de que la urbanización cerrada se hubiera popularizado trajo consigo que en la ciudad se presente una gran heterogeneidad en las características de este tipo de fraccionamientos, tal como nos lo presenta Wonne Ickx:

Hay fraccionamientos con entradas ostentosas con caseta de vigilancia equipadas día y noche, y hay fraccionamientos que nada más tienen la entrada cerrada con una reja que los vecinos

<sup>10</sup> La urbanización cerrada de lujo, aparece como una respuesta a los cambios que empieza a experimentar el suburbio norteamericano. En los últimos decenios del siglo xx, el suburbio, empezó a realizar funciones muy distintas a las residenciales tales como la industrial, de recreación, comercial y otras, lo cual ha hecho del suburbio un híbrido de estas funciones que ha propiciado que las zonas residenciales tiendan a mezclarse con este tipo de funciones. Ante este panorama, los promotores buscaron separar la función residencial de toda esta mezcla de funciones en que se había convertido el suburbio. Por este motivo surgen fraccionamientos residenciales conocidos como “la urbanización cerrada de lujo”. Este modelo residencial establece reglas estrictas del uso del suelo, edificación y de convivencia y, en general, está separado de un entorno urbano próximo mediante muros o rejas.

abren con un control remoto o manualmente. Los hay con grandes áreas verdes, campo de golf, cancha de tenis, campo de fútbol, casa club, alberca, etcétera. Y otros en donde los vecinos sólo comparten el acceso a sus viviendas. Hay fraccionamientos de mil lotes mientras que otros condominios horizontales pueden consistir en apenas seis casas. Para la clase alta parece existir una tendencia hacia cotos de menor tamaño, mientras que también para las clases media-baja el modelo cerrado empieza a surgir con mayor frecuencia (Ickx, 2002: 126).

La instalación de fraccionamientos grandes, estimuló la promoción de desarrollos de un menor tamaño en sus alrededores. Por ejemplo, después de la fundación de Ciudad Bugambilias, se agregó en 1985 Rinconada del Iris, y luego siguieron los condominios El Bosque, Las Azaleas y Vista del Sol. En la actualidad, unos 12 fraccionamientos se agregaron al conjunto de Ciudad Bugambilias (cfr. Ickx, 2002). Lo mismo ocurrió a los alrededores de Bosques de San Isidro, por el camino que conecta a este fraccionamiento con el Periférico norte empezaron a desarrollarse, simultáneamente, el fraccionamiento Colinas del Centinela y el gran proyecto del valle de San Isidro que contempla unos once cotos privados, de los cuales en la actualidad solamente unos cinco están realizados.

Hacia finales de los ochenta, empezó el proyecto del parque de la Castellana y el parque Regency, en la avenida Naciones Unidas. En la misma época se construyó el conjunto Callejón del Parque, que consiste en tres cotos; y un poco más al sur, en la avenida de los Novelistas, se desarrolló a principios de los años noventa el fraccionamiento privado Jardines de Vallarta (véase Ickx, 2002).

Consultando el mapa 3 tomado del trabajo de Luis Felipe Cabrales y Elia Canosa (2002), se puede ver que los principales cotos privados de lujo se localizan en la parte poniente de Guadalajara y en particular en la periferia del municipio de Zapopan. Entre los más grandes están Puerta de Hierro, Bugambilias, El Palomar, Valle Real, Royal Country, Lomas del Bosque, San Isidro y otros. Podemos observar que los principales fraccionamientos





de lujo están cercanos a colonias pobres, fraccionamientos populares y asentamientos irregulares.

La localización de la vivienda en la periferia de la ciudad contribuyó a que la población se trasladara del centro a las orillas. Por ejemplo, el cuadro 2, nos muestra cómo el municipio central de Guadalajara, empieza a perder población a partir de la década de los setenta mientras que los municipios periféricos son los que captaron esa población. Para el periodo 1990-2000, mientras que el municipio de Guadalajara sufrió un decrecimiento poblacional de alrededor del -0.02 por ciento, municipios como El Salto, Tonalá y Tlajomulco de Zúñiga, presentaron tasas de crecimiento anual muy elevadas, del 8.17, 7.23 y 6.14 por ciento respectivamente. Los municipios de Zapopan y Tlaquepaque tienen un crecimiento moderado, con tasas del 3.49 y 3.37 por ciento respectivamente.

Otro de los espacios que contribuye a esa forma compleja que presenta la estructura urbana de la ZMG, es el de los centros o plazas comerciales (*Shopping mall*). Este tipo espacios emerge a la par de los fraccionamientos de lujo. Guadalajara en los últimos 30 años ha aumentado considerablemente este número de centros o plazas comerciales. El antecedente más directo de este tipo, lo constituyó Plaza del Sol, este centro comercial fundado en 1969, se construyó a imagen y semejanza de los *shopping mall* norteamericanos. Nos llama la atención que en el mismo año en que aparecen los centros comerciales también lo hacen la urbanización cerrada de lujo, lo cual nos muestra que son dos fenómenos que se dieron a la par. Con la fundación de Plaza del Sol se inició el primer subcentro, de varios que actualmente distinguen a la zona metropolitana. Posteriormente aparecieron, Plaza Patria en 1974, y para los años ochenta y noventa es cuando se establecen un número considerables de centros y plazas comerciales, como Plaza México, Concentro, La Gran Plaza, Centro Magno, y otros más.

También en los ochenta ocurre un fenómeno parecido al de los cotos privados, durante esta década, este modelo se reproduce y se expande hacia las colonias populares. Claro que hablamos de centros comerciales con infraestructura más modesta, acorde con los niveles de ingreso de la población que habitaba estos lugares. Algunos

ejemplos son: Plaza Independencia ubicada entre la calzada Independencia y Periférico norte en Guadalajara. Dicho centro comercial se localiza en colonias y fraccionamientos de bajo y mediano ingreso, en esta plaza comercial se localiza la tienda departamental Soriana, además de contar con salas de cine.

Otro buen ejemplo lo constituye Plaza Lomas, ubicado en la calle Río Nilo, en el municipio de Tonalá, aquí se localiza la tienda departamental Carrefour, y salas de cine pertenecientes a la empresa Cinemex. Al igual que la anterior ésta se localiza en donde se encuentra la población de bajos y medianos ingresos. En la actualidad existen aproximadamente 103 plazas o centros comerciales, que al igual que el caso de los cotos privados, son muy heterogéneos tanto en el tamaño como en el diseño de tiendas, establecimientos y servicios que ofrecen. Finalmente, los parques industriales tendieron también a localizarse en las afueras de la ciudad, pero particularmente cercanos a poblaciones y colonias donde pudieran contratar mano de obra.

La dinámica que experimentó la industria electrónica en Jalisco y en particularmente en la Zona Metropolitana de Guadalajara, propició la aparición de nuevos proyectos de creación de parques industriales, dado a que estas empresas empezaron a demandar suelo para uso industrial, con lo cual se propició que varias empresas inmobiliarias del sector privado tuvieran un gran auge. Esto tuvo como consecuencia que de la noche a la mañana aparecieron en la ZMG alrededor de 14 proyectos de parques industriales. Éstos fueron realizados el capital inmobiliario y el gobierno de la Secretaría de Promoción Económica del gobierno del estado de Jalisco, principalmente durante el periodo de 1995-1999; los cuales ofrecieron un total de 1,642.8 hectáreas, con toda la infraestructura necesaria y los servicios de agua, electricidad, vigilancia, recolección de basura, servicio de transporte, etcétera.

La aparición de parques industriales contribuyó a una expansión física de la zona metropolitana, y, además, a reconfigurar la estructura urbana de la misma; esto debido a que tradicionalmente Guadalajara contaba con su propia zona industrial localizada en el sureste de la ciudad, o el parque industrial de Guadalajara localiza-

#### MAPA 4

### LOCALIZACIÓN DE LOS PARQUES INDUSTRIALES DE LA ZMG



do en la carretera a Chapala y en el corredor industrial de El Salto. Hoy en día se encuentra en casi todos los municipios conurbados de Guadalajara (a excepción de Tonalá) principalmente en la periferia de éstos (véase mapa 4, anexo). El motivo por el cual, esta infraestructura industrial se localizó en las afueras de la ciudad, responde a las necesidades de los empresarios de la electrónica de estar cerca de sus proveedores, pero también de la mano de obra y de las vías de comunicación como carreteras, autopistas, aeropuertos y puertos marítimos (véase cuadro 11).

De esta forma los parques industriales se localizaron en aquellos lugares donde se encontraba la población de menores ingresos y en donde la tierra era más barata (tierra en su mayoría de propiedad ejidal). Así, en las colonias marginadas y donde vive la gente más pobre de la ciudad, se encontraron cercanas a empresas que manufacturan sus productos para el mercado mundial, contrastando la generación de riqueza con la pobreza. Esto contribuyó a que el desarrollo urbano de estas áreas, donde se localizaron los parques industriales, se acelerara, trayendo consigo problemas de encarecimiento de suelo urbano, saturaciones de las vías de comunicación, lo que desencadena altos niveles de contaminación y un alto crecimiento de la población en estos lugares.

Por ejemplo, los parques industriales de Flextronics y el Ecopark han contribuido a que el *agebs* de Nuevo México, tienda a crecer de una forma desordenada y encareciendo el suelo para vivienda e industria. La población de este *agebs* contaba con un total de población de 11,997 personas para el año 2000 creció en más del 100 por ciento al contabilizarse un total de 26,774 habitantes. Hoy en día la población y los establecimientos industriales localizados en este *agebs*, tienen problemas de contaminación, faltas de servicios urbanos y problemas de transporte, congestión vehicular, y deterioro de la infraestructura. Los mismos problemas que presenta este *agebs* lo tienen las colonias y poblaciones en que se han construido parques industriales como es el caso el de Bugambillas, el de San Agustín, el parque industrial del aeropuerto y el de las Cuatas.

Para concluir, hoy en día la desaceleración de la economía estadounidense, ha propiciado que una buena parte de la industria electrónica se fuera de la ciudad. Esto trajo como consecuencia, que una buena parte de los 23 parques industriales existentes actualmente en el área conurbada se encuentren vacíos. Esto permitió que los precios del suelo y arrendamiento bajaron hasta en un 25 por ciento, es decir, para el 2001 el precio promedio era de 5.5 dólares por metro cuadrado para el año 2003 se tiene un promedio de cuatro dólares por metro cuadrado. La estrategia de los empresarios inmobiliarios para tratar de recuperar parte de su inversión, es la de ofrecer estos espacios a otro tipo de industrias, así como también buscar el cambio en el uso del suelo para albergar comercio y vivienda.

## CONCLUSIÓN

EN EL MARCO del proceso de globalización, las ciudades son las principales protagonistas en la economía mundial, dado a que albergan la infraestructura, los sectores y las economías de aglomeración que las hacen ser más competitivas y atractivas para la inversión exterior. Los gobiernos de las ciudades han buscado crear el ambiente propicio para atraer capitales que les permitan un crecimiento y desarrollo de sus economías. Sin embargo, las ciudades que han adoptado políticas tendientes a crear ventajas competitivas, descuidaron una buena distribución de los recursos y la planeación del crecimiento urbano. Es por ello que el marco de la globalización las ciudades presentan mayores desequilibrios sociales y un crecimiento caótico en su estructura urbana. La ZMG es tan sólo un ejemplo de aquellas ciudades del siglo XXI, que vendieron barato su imagen y su urbanización en aras de incorporarse a la economía mundial.

## ANEXO DE CUADROS

CUADRO 1  
DENSIDAD DE POBLACIÓN DE LA  
ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA, 1940-2000.

<i>Año</i>	<i>Población</i>	<i>Superficie (ha)</i>	<i>Densidad (ha)</i>
1940	236,557	1,994	118.60
1950	380,226	8,090	46.90
1960	740,394	9,469	78.19
1970	1,119,391	11,005	108.98
1980	1,626,152	22,000	73.91
1990	2,797,586	23,900	117.05
2000	3,665,739	39,000	93.99

Fuente: cálculos propios con bases a los resultados de los censos de población y vivienda.

CUADRO 2  
POBLACIÓN DE LOS MUNICIPIOS  
DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA, 1960-2000

	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>
Guadalajara	740394	1199391	1626152	1650205	1646319
El salto	9014	12367	19887	38281	83453
Tlajomulco	26207	35145	50697	68428	123619
Tlaquepaque	56199	100945	177324	339649	474178
Tonalá	15880	24648	52158	168555	337149
Zapopan	54562	155488	389081	712008	1001021
ZMG	902256	1527984	2315299	2977126	3665739

*Tasa de crecimiento anual*

*municipios de la ZMG 1960-2000*

	<i>1960-1970</i>	<i>1970-1980</i>	<i>1980-1990</i>	<i>1990-2000</i>
Guadalajara	5.13	2.98	0.15	-0.02
El Salto	3.33	4.69	6.93	8.38
Tlajomulco	3.09	3.60	3.11	6.37
Tlaquepaque	6.25	5.60	6.88	3.51
Tonalá	4.66	7.51	12.76	7.42
Zapopan	11.08	9.26	6.38	3.58
ZMG	5.43	4.09	2.61	2.17

Fuente: Cálculos propios basándonos a los resultados de los censos de población de su correspondiente año.

**CUADRO 3**  
**PRESUPUESTO TOTAL EJERCIDO POR LA SEPROE**  
**EN EL 2000 Y DISTRIBUCIÓN DEL GASTO DE INVERSIÓN**

<i>Rubros de inversión</i>	<i>Monto ejercido</i>
Promoción	5,691,311.08
Incentivos a grandes empresas	23,601,016.00
Promoción de las exportaciones (JALTRADE)	2,168,493.40
Apoyo a MIPyMES	114,284,475.57
Incentivos a MIPyMES	31,138,270.00
Financiamiento	77,647,689.00
Capacitación y cultura empresarial	2,517,594.48
Apoyos a Cadenas Productivas	195,914.09
Promoción Artesanal	1,954,762.00
Fomento a la Calidad	830,246.00
Reservas y Parques Industriales	3,215,365.00
Sistemas de Información	2,801,564.00
Desarrollo Científico y Tecnológico	1,950,000.00
Estudios	5,712,347.38
Desregulación Económica y Asistencia Jurídica	687,082.94
Total Gastos de Inversión	160,111,655.37
Total Ejercido por la SEPROE y organismos Sectorizados	196,694,644.38
% de Gastos de Inversión	81.40.

Fuente: Tomado de Seproe; Jalisco *Crece: una visión de su presente y futuro*, febrero de 2001, p. 172.

**CUADRO 4**  
**INVERSIÓN PRIVADA REGISTRADA EN EL**  
**ESTADO DE JALISCO DURANTE EL PERIODO 1995-2000**  
**(Millones De Dólares)**

<i>Año</i>	<i>Inversión nacional (m.d.d.)</i>	<i>Inversión extranjera (m.d.d.)</i>	<i>Inversión mixta (m.d.d.)</i>	<i>Total de inversiones (m.d.d.)</i>
1995	149.200	193.00	s/d	342.59
1996	41.59	432.50	s/d	473.80
1997	350.90	526.00	50.85	927.75
1998	594.73	843.00	123.22	1,560.95
1999	422.55	533.30	276.20	1,232.05
2000	555.36	459.43	68.20	1,082.99
Total	2,114.43	2,987.23	518.47	5,620.13

Fuente: Tomado de Seproe, *Jalisco crece: una visión de su presente y futuro*, febrero de 2001, p. 62.

## CUADRO 5

## INVERSIÓN PRODUCTIVA EN EL ESTADO DE JALISCO POR REGIONES DURANTE EL PERIODO 1995-2000 (MILLONES DE DÓLARES).

<i>Región</i>	<i>Inversión, porcentaje con respecto al total estatal.</i>		<i>Sectores más importantes</i>
Norte	7.92	(0.14)	Minería
Altos Norte	156.04	(2.78)	Alimentos y bebidas, textiles-confección
Altos Sur	60.66	(1.8)	Alimentos y bebidas, textiles-confección
Ciénega	77.04	(1.37)	Restaurantes y hoteles, textiles-confección, agroindustria
Sureste	2.84	(0.05)	Restaurantes y hoteles
Sur	55.30	(1.0)	Agroindustria, trans-
porte,			papel y cartón, comer-
cio			al por mayoreo.
Sierra de Amula	22.78	(0.40)	Agroindustria, minería
Costa Sur	278.09	(5.0)	Restaurantes y hoteles
Costa Norte	260.41	(4.6)	Restaurantes y hoteles, alimentos bebidas, acuacultura
Sierra Occidente	1.01	(0.02)	Minería
Valles	148.27	(2.64)	Textil-confección, alimentos y bebidas, agroindustria.
Centro	4,158.12	(74.0)	Electrónica, telecomunicaciones, metalmecánica, artículos de plástico, hule látex, farmacéutica.
General	391.58	(7.0)	Servicios en telecomunicaciones
Total	5,620.13		

Fuente: Tomado de Seproe; *Jalisco Crece: una visión de su presente y futuro*, febrero del 2001, página 64.



**CUADRO 6**  
**INVERSIÓN PRIVADA EN LOS**  
**MUNICIPIOS DE LA ZMG, 1995-1999**

<i>Municipio</i>	<i>Inversión Privada (en Miles de Millones de dólares))</i>	<i>Ramas con mayor porcentaje</i>
Guadalajara	453 MMD.	Electrónica 31.39%; Productos alimenticios; bebidas y tabaco, 17.70, Industria Farmacéutica 10.86, S. Educativos, 9.02; Restaurantes y hoteles 8.01%;
El Salto	896 MMD	Electrónica 85.5 %, automotriz y autopartes 9.8%.
Tlajomulco de Zúñiga	254 MMD	Electrónica, 88.93%; metal mecánica, 3.17%; automotriz y auto-partes, 3.11%
Tlaquepaque	392 MMD	Electrónica 53.52 %, Serv. y alquiler de inmuebles, 27.09%, Alim. beb. y tab, 8.9%
Zapopan	1,203 MMD	Electrónica, 46.90%, Fotografía, 11.55%; servicios educativos, 9.76%;
Total	3,546	Electrónica, 56.03%; productos Alimt, 8.29; Bienes inmuebles 8.29; automotriz y auto-partes, 4.9.

Fuente: Cálculos propios con base a los datos proporcionados por la Secretaría de Promoción Económica, gobierno del estado de Jalisco, sexenio 1995-2001.

**CUADRO 7**  
**TASA DE DESEMPLEO ABIERTO DE LA ZONA**  
**METROPOLITANA DE GUADALAJARA, 1994-2000**

<i>Año y mes</i>	<i>ZMG</i>	<i>Nac lonal</i>
Diciembre 1994	2.6	3.2
Diciembre 1995	4.3	5.5
Diciembre 1996	3.6	5.5
Diciembre 1997	2.4	2.8
Diciembre 1998	2.0	2.6
Diciembre 1999	2.0	2.5
Noviembre 2000	1.0	2.0

Fuente: Seijal, Gobierno del Estado de Jalisco.

CUADRO 8

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR MUNICIPIO SEGÚN INGRESO MENSUAL, ZMG, 1990.

	<i>Total</i>	<i>Menos de 1 salario mínimo</i>	<i>Más de 1 hasta 2 salarios mínimo</i>	<i>Más de 2 a 5 salarios mínimos</i>	<i>Más de 5 salarios mínimos</i>
Z.M.Guadalajara	951 446	14.40	42.70	31.70	11.25
Guadalajara	547 683	13.58	42.20	33.0	11.13
El Salto	10 747	19.01	51.90	25.0	4.06
Tlajomulco de Z.	19 933	19.85	50.0	24.71	5.61
Tlaquepaque	101 378	17.30	50.0	28.06	5.09
Tonalá	48 271	22.75	46.0	27.40	5.0
Zapopan	223,434	12.60	39.0	31.90	16.58

Fuente: Cálculos propios en base a los resultados del *XI Censo General de Población y Vivienda*, INEGI.

CUADRO 9

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR MUNICIPIO SEGÚN INGRESO MENSUAL 2000

	<i>Total</i>	<i>De 1 o menos Salarios mínimo</i>	<i>Más de 1 hasta 2 Salarios mínimos</i>	<i>Más de 2 a 5 salario mínimos</i>	<i>Más de 5 salarios mínimos</i>
A.M.Guadalajara	1,469,706	8.69	25.75	44.57	15.26
Guadalajara	686,531	8.33	24.60	45.29	15.44
El Salto	29,146	8.62	31.59	46.47	7.33
Tlajomulco de Z.	44,139	10.10	33.45	42.28	7.87
Tlaquepaque	178,088	7.96	30.22	46.67	9.32
Tonalá	128,054	12.59	30.38	44.47	8.49
Zapopan	403,748	8.07	23.01	43.69	21.08

Fuente: Cálculos propios con base en *Síntesis de resultados, Zona Metropolitana de Guadalajara, XII Censo General de Población y Vivienda 2000*, INEGI.

CUADRO 10  
**PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES**  
**DEL ESTADO DE JALISCO 1993-1998**  
(Millones De Dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
97.06	62.20	65.08	77.57			
Autopartes	58.15	66.29	78.22	111.33	132.16	16.28
Películas y cámaras	160.90	234.32	304.45	338.32	520.64	607.92
Eléctrico- electrónicos	1,015.00	1,666.92	1,970.33	2,706.81	3,514.32	6,452.99
Tequila	62.50	92.10	108.74	149.32	195.24	148.265
Textiles-confección	44.30	45.70	174.27	204.62	260.32	22.29

Fuente: Tomado de Seprac, *Jalisco crece: una visión de su presente y futuro*, febrero de 2001, p. 68.

\* Datos preliminares

CUADRO II  
 PROYECTO DE PARQUES INDUSTRIALES, AREA METROPOLITANA DE GUADALAJARA,  
 1995-1999

<i>Lugar</i>	<i>Nombre del parque</i>	<i>tamaño</i>	<i>Vías de comunicación cercanas</i>	
			<i>Lugar de la Mano de obra</i>	
Zapopan	Parque industrial Vallarta, (electrónica y plástico)	10 Hectáreas	Zona oeste de Guadalajara	A 20 minutos del aeropuerto internacional, carretera a Nogales
Zapopan	Parque Industrial del Ferran	54 Hectáreas	Colonia Santa Margarita, Zapopan y zona oeste de Guadalajara	A 25 minutos del aeropuerto internacional de Guadalajara y carretera a Nogales.
Zapopan	Parque Flextronics de tecnología electrónica	20.3 Hectáreas	Colonia Santa Margarita, Zapopan y zona oeste de Guadalajara	A 30 minutos del aeropuerto internacional a 10 minutos de la carretera a Nogales
Zapopan	Ecoparque tecnológico y parque de negocios	9 Hectáreas	Zona Noroeste de Guadalajara, Tesisitan y centro de Zapopan	A 30 minutos del aeropuerto internacional a 15 minutos de la carretera a Nogales.
Zapopan	Parque industrial tecnológico, Belenes - U de G. Varias Actividades Industriales.	34 Hectáreas	Noroeste de Guadalajara y Zapopan	A 30 minutos del aeropuerto internacional, Carretera a Saltillo y Carretera a Nogales
El Salto	Parque Industrial El Salto	100 Hectáreas	El Salto, Tonalá, Tlaquepaque y Sureste de Guadalajara	A 15 minutos del aeropuerto internacional

CUADRO 11 (continuación)

<i>Lugar</i>	<i>Nombre del parque</i>	<i>tamaño</i>	<i>Vías de comunicación cercanas</i>	
			<i>Lugar de la Mano de obra</i>	
El Salto	Corredor Industrial El Salto.	El 1000 Hectáreas	El Salto, Tonalá, Tlaquepaque y Sureste de Guadala-jara	A 15 minutos del aeropuerto inter-nacional
Tlajomulco de Zúñiga	Parque industrial San Jorge	80 Hectáreas	Diez pequeñas poblaciones y sureste de Guadala-jara	A 5 minutos del aeropuerto inter-nacional
Tlajomulco de Zúñiga	Parque industria Aero-puerto (Electrónica e industria manufacturera)	35 Hectáreas	Tlajomulco, Tlaquepaque y zona noroeste de Guadala-jara	A 2 minutos del aeropuerto inter-nacional
El Salto	Parque Industrial Guadala-jara.	70 Hectáreas	El Salto, Tlaquepaque, Tonalá y sureste de Guadala-jara	A 4 minutos del aeropuerto inter-nacional
Tlaquepaque	Parque Industrial El Bosque	20.5 Hectáreas	Las Pintas, las Pintitas, Las Juntas, Tlaquepaque, Tonalá y zona sureste de Guadala-jara	A 7 minutos del aeropuerto inter-nacional

Tlaquepaque	Parque tecnológico Industrial Guadalajara "Hines"	10.5 Hectáreas	Las Pintas, las Pintitas, Las Juntas, Tlaquepaque, Tonalá y zona sureste de Guadalajara	A 8 minutos del aeropuerto internacional,
Tlajomulco de Zúñiga	Parque industrial Buganbillias	120.5 Hectáreas	Tlajomulco de Zúñiga, Villa Corona, La Tijera, Los Gavilanes, y los Tullipanes	A 25 minutos del aeropuerto internacional carretera a Morelia, autopista Guadalajara-Manzanillo
Tlajomulco de Zúñiga	Parque Industrial San Agustín (electrónica,, manufacturera y ensambleado)	3.25 Hectáreas	San Agustín, Santa Anita y Sur de Guadalajara	A 20 minutos del aeropuerto internacional carretera a Morelia, autopista Guadalajara-Manzanillo
Tlajomulco de Zúñiga	Parque Industrial Las Cuatas.	46.5 Hectáreas	Tlajomulco de Zúñiga, Acatlán de Juárez, Santa Cruz de las Flores y suroeste de Guadalajara.	A 30 minutos del aeropuerto internacional carretera a Morelia, autopista Guadalajara-Manzanillo

Fuente: Programa de parques industriales de Jalisco, Gobierno del Estado de Jalisco, Secretaría de Promoción Económica, sexenio 1995-2001.

## BIBLIOGRAFÍA

- BORJA Jordi y Manuel Castells, 1997, *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, Madrid, España, Edit. Taurus.
- BOISER, Sergio, 1996, *Modernidad y territorio*, Cuadernos del ILPES núm. 42, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas.
- BAILLY, Antoine, 1996, "Las políticas urbanas y regionales: los retos de la planificación territorial", en Mario Pérez y Polése (comps); *Modelos de análisis y de planificación urbana. Estudios sobre la evolución y tendencias de la ciudad de Puebla*, Puebla, Puebla, México, Plaza y Valdéz, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, pp. 7-16.
- CABRALES, Felipe y Elia Canosa, 2002, "Nuevas formas y viejos valores: urbanizaciones cerradas de lujo en Guadalajara", en Felipe Cabrales (coord.), *Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas*, Universidad de Guadalajara, Naciones Unidas, UNESCO.
- CASTILLO, Víctor Manuel, 1992, "Guadalajara en el siglo XX: de rancho grande a gran urbe", en Jesús Arroyo y Luis Arturo Velásquez (comps.), *Guadalajara en el umbral del siglo XXI: en memoria del licenciado Javier Michel Vega*, Guadalajara, Jalisco, Universidad de Guadalajara, pp. 117-136.
- GARCÍA ROJAS, Irma, 2002, *Olvidos, acatos y desacatos. Políticas urbanas para Guadalajara*, Guadalajara, Jalisco Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de Guadalajara.
- GOBIERNO DEL ESTADO DE JALISCO, 1995, *Plan Estatal de Desarrollo, 1995-2001*, Guadalajara, Jalisco.
- INEGI, 1989, *Censos Económicos 1988*, Aguascalientes, Aguascalientes, México.
- , 1999, *Censos Económicos 1998*, Aguascalientes, Aguascalientes, México.
- , 1974, *IX Censo General de Población y Vivienda 1970*, México, D.F.
- , 1984, *X Censo General de Población y Vivienda 1980*, Aguascalientes, Aguascalientes, México.
- , 1991, *XI Censo General de Población y Vivienda 1990*, Aguascalientes, Aguascalientes, México.
- , 2001, *XII Censo General de Población y Vivienda 2000*, Aguascalientes, Aguascalientes, México.
- , 2002, *Síntesis de resultados, zona metropolitana de Guadalajara*, Aguascalientes, Aguascalientes.

- LUNA, Rogelio, Cristina Padilla, Alejandro Jesús Arroyo 1988, *Crecimiento industrial y manufacturero, 1940-1980*, capítulo: "Estado, industria y economía". En *Jalisco desde la revolución*, tomo XIII, Guadalajara, Jalisco, Universidad de Guadalajara, Gobierno del estado de Jalisco.
- MERCHANT, Marco Antonio, 2003, "La política industrial jalisciense para promover la localización de empresas electrónicas estadounidenses en la Zona Metropolitana de Guadalajara", en revista *Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad*, vol. IX, núm. 26, enero-abril, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de Guadalajara, pp. 67-106.
- NÚÑEZ, Beatriz, 1999, *Guadalajara. Una visión del siglo XX*, Guadalajara, Jalisco El Colegio de Jalisco, Ayuntamiento Constitucional de Guadalajara.
- PALACIOS LARA, Juan José, 1997, *Industrialización y desarrollo regional en Jalisco*, Guadalajara, Jalisco Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de Guadalajara.
- PORTER, Michael, 1991, *Las ventajas competitivas de las naciones*, Buenos Aires, Argentina, Editorial Vergara.
- , 2001, "Regions and the New Economics of Competition", en Allen J. Scott (ed.), *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*, Nueva York, Estados Unidos, Oxford University Press.
- POZOS, Fernando, 1991, "Primacía urbana regional en el occidente de México", *Tiempos de Ciencia*, núm. 25, octubre-diciembre, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, pp.1-11.
- , 1996, *Metrópolis en reestructuración: Guadalajara y Monterrey, 1980-1989*, Guadalajara, Jalisco, México, Universidad de Guadalajara.
- REGALADO SANTILLÁN, Jorge, 1995, *Lucha por la vivienda en Guadalajara*. Guadalajara, Jalisco, México, Universidad de Guadalajara, febrero, pp. 40-86, 125-163.
- SECRETARÍA DE PROMOCIÓN ECONÓMICA, GOBIERNO DEL ESTADO DE JALISCO, 2001, *Jalisco crece. Una visión del presente y futuro*, febrero.
- VÁZQUEZ, Daniel, 1985, "La ciudad en perspectiva", en Arias Patricia (coord.), *Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria*, Zamora Michoacán, El colegio de Michoacán, pp. 77-130.
- WALTON, John, 1976, "Guadalajara creating the divide city", en Wayne Cornelius y Robert Ban Kemper (eds.), *Metropolis Latin American, Challenge and the response*, vol. VI, California, USA Latin America Research, Beverly Hills, Sage Publications.



- , 1977, *Comparative studies on the political economy of Latin American cities*, Institute of Latin American Studies, The University of Texas at Austin, Austin, Texas, USA.
- WINNIE, William, W., 1984, *La movilidad demográfica y sus tendencias en una región de fuerte emigración: el caso del occidente de México*, Guadalajara, Jalisco, Universidad de Guadalajara.
- WONNE ICKX, 2002, “Los fraccionamientos cerrados en la Zona Metropolitana de Guadalajara”, en Felipe Cabrales (coord.); *Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas*, Guadalajara, Jalisco, Universidad de Guadalajara, UNESCO.

## *Monterrey: avances y rezagos de una metrópoli mexicana de cara al nuevo siglo\**

*...Nuevo León es un estado que oscila entre la modernidad y el subdesarrollo. La primera se expresa en los logros alcanzados en los ámbitos económico, político y social; el segundo se detecta particularmente en la inequitativa distribución del ingreso y del bienestar social entre la población, así como en la carencia de instituciones eficientes y eficaces...*

GOBIERNO DE NUEVO LEÓN

### INTRODUCCIÓN

MÉXICO HA VENIDO observando acelerados procesos de urbanización, de los cuales se han derivado retos variados y complejos. Algunos de ellos no encontraban paralelo en el mundo industrializado y representaban magnitudes considerables para un país con una economía cerrada. Con el avance hacia una economía más abierta y con las consecuentes exigencias de mayor competitividad nacional e internacional, se ha hecho visible la existencia de una problemática acentuada.<sup>1</sup> Podría discutirse lo inédito o no de los nuevos problemas de la suburbanización acelerada, mientras tanto se conforman regiones metropolitanas cuyo manejo significa nuevos (o más grandes) desafíos, principalmente en lo concerniente a la oferta de empleo, de vivienda, de infraestruc-

\* Profesor investigador de la División de Administración y Finanzas, Departamento de Economía del Tecnológico de Monterrey, campus Zona Metropolitana de Monterrey.

<sup>1</sup> Como ejemplo, ver parte de la literatura que se vino publicando entre 1992 y 1995, la cual ya mostraba que la nueva competencia se estaba librando entre las grandes regiones funcionales de los países con sus contrapartes internacionales. Varios de estos estudios señalaban que las naciones podrían beneficiarse de los variados y acelerados procesos de apertura e integración, en la medida que sus ciudades/regiones respondieran a los retos, amenazas y oportunidades derivadas de tales procesos. Véase, por ejemplo, a Kresl (1992) quien sostiene que las ciudades son vitales para aprovechar los beneficios de la apertura comercial; a Kotler (1993) para quien la mercadotecnia también se da entre ciudades; a Hanson (1994a, b) quien discute los impactos del comercio y la industrialización en los ámbitos regionales; a Krugman y Obstfeld (1994) y a Hayward (1995) quienes argumentan que la incorporación de la escala geográfica es fundamental para el mejor entendimiento de la economía internacional; a Krugman (1995) en torno a la concentración urbana, los rendimientos crecientes y los costos de transporte; a Mayes (1995) donde se presenta la localización de actividades económicas como determinantes de eficiencia industrial; y a Mills (1992) sobre eficiencia y productividad urbana.

tura y servicios básicos, y también en torno al deterioro ambiental y al financiamiento. Las implicaciones de este contexto para el desarrollo económico del país son evidentes, por su corte eminentemente urbano y la elevada concentración territorial de la economía y la población que supone.

Este trabajo presenta algunas reflexiones sobre la experiencia reciente del área metropolitana de Monterrey. Su selección obedece a la importancia geoestratégica que tiene para el desarrollo del país y por ofrecer una imagen completa del proceso de urbanización acelerada.<sup>2</sup> Más que aportar un recuento de la amplia gama de asuntos, se hace una breve revisión de la suburbanización metropolitana y su estructura económica, después de considerar el envolvente externo de Monterrey como gran metrópoli regional cuya influencia económica llega a las principales ciudades del estado norteamericano de Texas. En lo particular se enfatiza el hecho de que a la par de sus vínculos con la economía de Estados Unidos en general y de Texas en particular, el AMM también arrastra una serie de rezagos, muchos de ellos evidenciados por una suburbanización desordenada.

Dicho de otro modo, para este trabajo académico resulta de fundamental importancia reconocer que el proceso de urbanización del área metropolitana se mueve a diferentes ritmos e involucra niveles de influencia, que se extienden desde la arena internacional hasta cuestiones estrictamente locales. La conclusión a donde se arriba señala que, ante la insuficiencia de las políticas de gestión metropolitana, se debe demandar una sensible mejoría en el manejo de esta agenda, la cual debe pasar por un mejor entendimiento del

<sup>2</sup>Debe destacarse que varios trabajos, sobre todo del sector académico, han avanzado hacia el entendimiento de la experiencia del AMM, y señalado también parte de las deficiencias en el manejo de la agenda metropolitana por parte de las diferentes iniciativas gubernamentales. De manera especial merece reconocimiento la contribución de Gustavo Garza, no sólo por su trabajo en la elaboración del Atlas de Monterrey, sino además en coordinar las tareas conducentes al Plan Multidimensional de Desarrollo Urbano de Nuevo León, 1995-2020 (Gobierno del Estado de Nuevo León, 1995), cuando se desempeñaba como director del entonces Instituto de Estudios Urbanos de Nuevo León (Inseur-NL). Entre otras publicaciones véase Garza (1993; 1995). Cfr. además el interesante y útil análisis que Roberto García (1999) realizó sobre el Monterrey metropolitano.

funcionamiento metropolitano y el reconocimiento de que al mismo tiempo de que la parte moderna de la ciudad se eslabona con la economía internacional, también se tiene otra parte menos avanzada que requiere de una mayor atención.

### EL CASO DEL ÁREA METROPOLITANA DE MONTERREY

MONTERREY es una de las metrópolis más importantes de México. En apoyo a esta aseveración se puede ofrecer un grupo de elementos ilustrativos. Es común que se le defina como la capital industrial del país: la ciudad es sede de varios de los corporativos y empresas más grandes de México —como Vitro, Alfa, Cemex, Cervecería Cuauhtémoc-Moctezuma, Hylsa, Gamesa, Petrocel, Nylon de México, Nemark e Industrias Metálicas Monterrey— los cuales tienen presencia en los mercados internacionales. Cuenta además con la Universidad Autónoma de Nuevo León y la fuente matriz del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, instituciones académicas que le han dado prestigio nacional e internacional. En adición a su importancia la ciudad albergó la Cumbre de Naciones Unidas para la Financiación del Desarrollo en el 2001, así como la Reunión de Alcaldes de Iberoamérica. De igual forma, no resulta vano el hecho de que cuenta con una fecha del serial automovilístico Cart, y que todavía en septiembre de 2003 se estudiaba la posibilidad de traer a la ciudad al equipo de beisbol de grandes ligas los “Expos” de Montreal.

Como corolario a todo lo anterior Monterrey capitaliza la posición geoestratégica que se guarda en el noreste del país y que resulta crucial para las relaciones con los Estados Unidos. Mucho antes de que se iniciaran las discusiones sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), esta área metropolitana ya tenía décadas de experiencia de hacer negocios con los norteamericanos,<sup>3</sup> al grado de que se le refería como la ciudad que no necesitaba un

<sup>3</sup>En su útil e interesante trabajo, Cerutti (2000) señala que así como Monterrey había entendido y capitalizado tempranamente la sustitución de importaciones, había hecho lo mismo con la apertura comercial.

tratado. En Nuevo León, se decía entonces, la economía se mueve más rápido que la política (MacDonald, 1992). Es también común referirse a Monterrey como la ciudad más americana de México. En los últimos 10 años, Nuevo León ha mantenido el segundo lugar en la atracción de inversión extranjera directa (IED), solo detrás del Distrito Federal. El grueso de esta inversión tiene como destino al área metropolitana.

En el ámbito regional, Monterrey y su área metropolitana han jugado un papel muy importante en el noreste del país. En los últimos años se ha venido conformando un corredor industrial, junto con el área metropolitana de Saltillo-Ramos Arizpe. En García, Nuevo León, aproximadamente a 30 kilómetros de Ramos Arizpe, se ha establecido la armadora alemana de autobuses Mercedes Benz. En Saltillo- Ramos Arizpe están ubicadas las empresas Chrysler y General Motors. Estos asentamientos industriales están conformando un “eje automotriz” de importancia capital.<sup>4</sup>

### *Inversión extranjera directa*

La información más reciente que va de enero de 1999 a diciembre de 2002 muestra que Nuevo León captó 5,814.8 millones de dólares, lo que equivale a 9.2 por ciento del total nacional durante ese periodo, con lo cual se ubica en el segundo lugar nacional, sólo detrás del Distrito Federal (véase tabla 1). Le siguen en importancia Baja California con 5.7 por ciento, Estado de México con 4.5 por ciento, Chihuahua con 4.4 por ciento, Jalisco con 3.1 por ciento y Tamaulipas con 2.5 por ciento. De este total estatal el sector manufacturero captó el 51 por ciento del total, los servicios registraron 38 por ciento, el comercio 6.7 por ciento, y otros sectores 4.5 por ciento. Esta inversión también sigue el patrón de concentración territorial en el área metropolitana.

Por país de procedencia, Estados Unidos ocupa el primer lugar, con casi el 70 por ciento (véase tabla 2). Mucho más abajo están Canadá (4.6 por ciento), Holanda (4.5 por ciento), España (3.5 por

<sup>4</sup>Véase a Villarreal (1998) sobre este punto.

TABLA 1  
MÉXICO: PRINCIPALES ESTADOS RECEPTORES  
DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA,<sup>5</sup> 1999-2002  
(Miles de dólares)

México y entidades principales	1999	2000	2001	2002*	Acumulado 1999-2002 **	Part. %
México	12'856,062.6	15'484,403.8	25'334,517.0	9'696,385.2	63'371,368.6	100.0
Distrito Federal	5'915,599.1	7'582,778.4	19'478,996.7	5'525,381.3	38'502,755.5	60.8
Nuevo León	1'317,145.7	2'017,144.6	1'562,063.6	918,416.7	5'814,770.6	9.2
Baja California	1'133,124.8	952,735.8	775'594.9	772,580.4	3'634,036.0	5.7
Estado de México	1'369,628.2	426,952.9	687,617.1	368,669.1	2'852,867.4	4.5
Chihuahua	583,975.3	940,386.8	693,771.0	585,155.0	2'803,288.1	4.4
Jalisco	526,638.0	1'028,372.1	257,996.4	129,916.4	1'942,922.9	3.1
Tamaulipas	460,701.2	475,857.2	329,359.2	321,752.7	1'587,670.3	2.5

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, Inversión Extranjera en el Estado de Nuevo León, diciembre de 2002.

\* Enero-diciembre.

\*\* Notificada al 31 de diciembre de 2002.

<sup>5</sup> La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNE, más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras.

ciento), e Italia (2.5 por ciento). Los otros países de la tabla, todos europeos, mantienen participaciones más pequeñas. En 1999 Estados Unidos aportaba el 73 por ciento de la IED en Nuevo León, sin que se presentaran mayores cambios en la participación de los otros países. El sector manufacturero es el que tiene más empresas con IED, al registrar 39.2 por ciento del total. En servicios se concentra el 32.5 por ciento y en comercio el 21 por ciento. Los otros sectores tienen participaciones más pequeñas.<sup>6</sup>

TABLA 2  
NUEVO LEÓN: ORIGEN DE INVERSIÓN EXTRANJERA  
DIRECTA POR PAÍS DE PROCEDENCIA, 2002  
(En número de empresas y en porcentaje)

<i>Países</i>	<i>Empresas</i>	<i>Part. %</i>
Estados Unidos	962	68.8
Canadá	64	4.6
Holanda	63	4.5
España	44	3.1
Italia	35	2.5
Alemania	24	1.7
Reino Unido	23	1.6
Dinamarca	17	1.2
Francia	15	1.1
Otros	152	10.9
TOTAL	1,399	100.0

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, *Inversión extranjera en el Estado de Nuevo León*, diciembre de 2002.

### *Industria maquiladora de exportación*

Aun cuando en términos absolutos el número de establecimientos maquiladores de exportación es pequeño, su dinamismo ha sido sorprendente, si se considera que hasta hace unos cuantos años su

<sup>6</sup> Construcción, 2.6 por ciento; comunicaciones y transportes, 2.4 por ciento; minería y extracción, 1.2 por ciento; electricidad y agua, 0.6 por ciento; agropecuario, 0.4 por ciento.

presencia en el estado era más bien pequeña. Se estima que entre 1995 y 2001, el número de plantas se ha duplicado, hasta alcanzar 165 (INEGI, 2002a: 9). En cuanto al personal ocupado, éste también se ha incrementado hasta llegar a casi 60,000 puestos de trabajo. Otro aspecto notorio en este sentido es que en general las maquiladoras asentadas en la entidad muestran grados de integración nacional superiores al promedio del encontrado en el país.

### *Integración económica de Monterrey con Texas*

Monterrey tradicionalmente ha mantenido fuertes vínculos con la economía de los Estados Unidos, concretamente con Texas. Desde mediados del siglo XIX la ciudad era la principal metrópoli regional de la zona fronteriza mexicana. Su influencia comercial se extendía desde los puertos y cruces de la frontera del noreste, hasta Coahuila, Chihuahua, Aguascalientes, Zacatecas y San Luis Potosí. Ya en 1855 Monterrey era el centro administrativo y aduanal de las entradas de mercancías al país, vía los principales puertos y cruces del noreste.<sup>7</sup>

Más específicamente, el intenso intercambio entre Texas y México ha venido conformando (o quizás reconfigurando) una nueva economía regional transfronteriza que ha colocado a Monterrey como una capital industrial de mayor importancia.<sup>8</sup> Junto con los estados de Chihuahua, Coahuila y Tamaulipas, empresarios de Nuevo León se reúnen con sus homólogos de Texas en la convención anual de Cuatro Caminos (Villarreal, 1998).<sup>9</sup>

<sup>7</sup>Véase el Atlas de Monterrey en Garza (1995). Véase también el documentado trabajo de Cerutti (2000) quien señala a Monterrey como uno de los espacios regionales del noreste mejor posicionados para tomar ventaja de la globalización. Véase también a Flores (2000), uno entre varios analistas que señala como la experiencia de Nuevo León y del AMM en hacer negocios con el extranjero se remonta a finales del siglo XIX y se hace más pronunciada a partir de 1940.

<sup>8</sup>Para muchas personas pertenecientes a Texas, México es percibido como menos lejano, en términos relacionales, que Nueva Inglaterra. Cfr. a Orme (1993).

<sup>9</sup>Hasta septiembre de 2003, los gobernadores de estos estados fronterizos se habían reunido más de 15 veces.



En los últimos años se han presentado y fortalecido diversas formas de interrelación entre el AMM y Texas —que van de la compra de bienes, de servicios médicos, al turismo, los viajes de negocios y las relaciones académicas.<sup>10</sup> Es bien sabido que la isla del Padre, en Texas, recibe grandes flujos de turistas de Monterrey y que muchas casas y departamentos en la isla son propiedad de mexicanos, especialmente de inversionistas regiomontanos. Más de la mitad de los establecimientos que la cadena de supermercados texana HEB mantiene en el noreste de México, se encuentran en el Área Metropolitana de Monterrey, lo que refleja la afinidad de los consumidores por esta marca.

TABLA 3  
AEROPUERTO INTERNACIONAL DE MONTERREY:  
DESTINOS INTERNACIONALES, 2003 (AGOSTO)  
(Número de salidas por semana y aerolíneas  
que vuelan a los destinos)

<i>Destino</i>	<i>Salidas</i>	<i>Aerolíneas</i>
1. Houston	57	Continental, Aerolitoral, Aviaca
2. Dallas	34	American Airlines
3. Atlanta	28	Delta Airlines
4. San Antonio	18	Aerolitoral
5. Las Vegas	17	Aeromexico, Aviaca
6. Chicago	14	Mexicana, Aviaca
7. Los Ángeles	14	Aviaca
8. La Habana	9	Aeroméxico, Aerocaribe, Mexicana
9. Nueva York	4	Aeroméxico
10. Orlando	2	Aeroméxico
11. Vancouver	2	Mexicana
Total	199	8

Fuente: Elaboración propia con base en el periódico *El Norte*, 10 de agosto de 2003, p. 21.

<sup>10</sup> Resulta común encontrar en periódicos de Monterrey suplementos comerciales que promueven las compras de bienes y servicios en Texas.

Los vuelos entre Monterrey con las ciudades de Houston, Dallas y San Antonio, reflejan bien esta marcada interdependencia. En la tabla 3 se observa el número de salidas desde el Aeropuerto Internacional de Monterrey, en el mes de agosto de 2003. En total, el aeropuerto es servido por ocho aerolíneas, las que operan 200 vuelos semanales a 11 destinos internacionales. No sorprende que las dos primeras ciudades (Houston y Dallas) mantienen los lugares primero y segundo en cuanto a frecuencias. Casi el 30 por ciento de las salidas son a Houston. Les siguen Atlanta, San Antonio y Las Vegas, y más abajo Chicago, Los Ángeles, La Habana, Nueva York, Orlando y Vancouver. De Monterrey se puede volar cuatro veces al día a las ciudades con los primeros tres lugares mencionadas arriba.

Se espera que la ubicación de Monterrey en el corredor TL-CAN, que conecta la carretera interestatal 35 de Estados Unidos con la Ciudad de México, haga más dinámica aún a la metrópoli regiomontana como polo de desarrollo regional del noreste del país; ello requiere, no obstante, una visión compartida por gobiernos estatales y nacionales (Garza, 1997). De hecho, existe suficiente evidencia para mostrar que Monterrey tiene una importancia que va más allá del ámbito meramente regional. Las conexiones aéreas de Monterrey con el territorio nacional ejemplifican esta preponderancia:<sup>11</sup> 880 salidas semanales a 32 destinos (véase tabla 4)

<sup>11</sup> Se ha llegado incluso a considerar a Monterrey en las estrategias para abordar la saturación del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México.

TABLA 4  
 AEROPUERTO INTERNACIONAL DE MONTERREY:  
 DESTINOS NACIONALES, 2003 (AGOSTO)  
 (Número de salidas por semana y salidas diarias).

<i>Destino</i>	<i>Salidas semanales</i>	<i>Salidas diarias</i>
1. México, D.F.	232	14
2. Guadalajara	70	5
3. Hermosillo	40	4
4 Chihuahua	39	3
5. Cancún	37	4
6. Villahermosa	34	3
7. Tijuana	34	3
8. El Bajío	33	1
9. Culiacán	33	2
10. Tampico	33	2
11. Torreón	26	2
12. Ciudad Juárez	25	1
13. Querétaro	24	0
14. San Luis Potosí	23	0
15. Mérida	21	3
16. Puerto Vallarta	21	2
17. Veracruz	20	2
18. Campeche	19	2
19. La Paz	19	2
20. Mexicali	18	2
21. Piedras Negras	18	0
22. Mazatlán	8	1
23. Cuernavaca	7	1
24. Los Mochis	7	1
25. Morelia	7	1
26. Aguascalientes	6	0
27. Ciudad del Carmen	6	0
28. Durango	6	0
29. Monclova	6	0
30. Poza Rica	6	0
31. Puebla	6	0
32. Zihuatanejo	2	0
Total	880	63

Fuente: Elaboración propia con base en el periódico *El Norte*, 10 de agosto de 2003, p. 21.

No sorprende que México, D.F. sea el principal destino aéreo de Monterrey, con 232 salidas semanales. Guadalajara ocupa el

segundo lugar con 70. Entre 30 y 40 salidas semanales son a Hermosillo, Chihuahua, Cancún, Villahermosa, Tijuana, El Bajío, Culiacán y Tampico. La tabla muestra con más detalle, que el aeropuerto de Monterrey enlaza 22 ciudades de México con un total de 63 salidas diarias. Obviamente, la ciudad de México es el principal destino con 14. Le siguen Guadalajara con cinco, y Hermosillo y Cancún con cuatro cada uno, y después Chihuahua, Villahermosa y Tijuana con tres salidas cada una.

#### EXPANSIÓN POBLACIONAL Y ESTRUCTURA ECONÓMICA METROPOLITANA

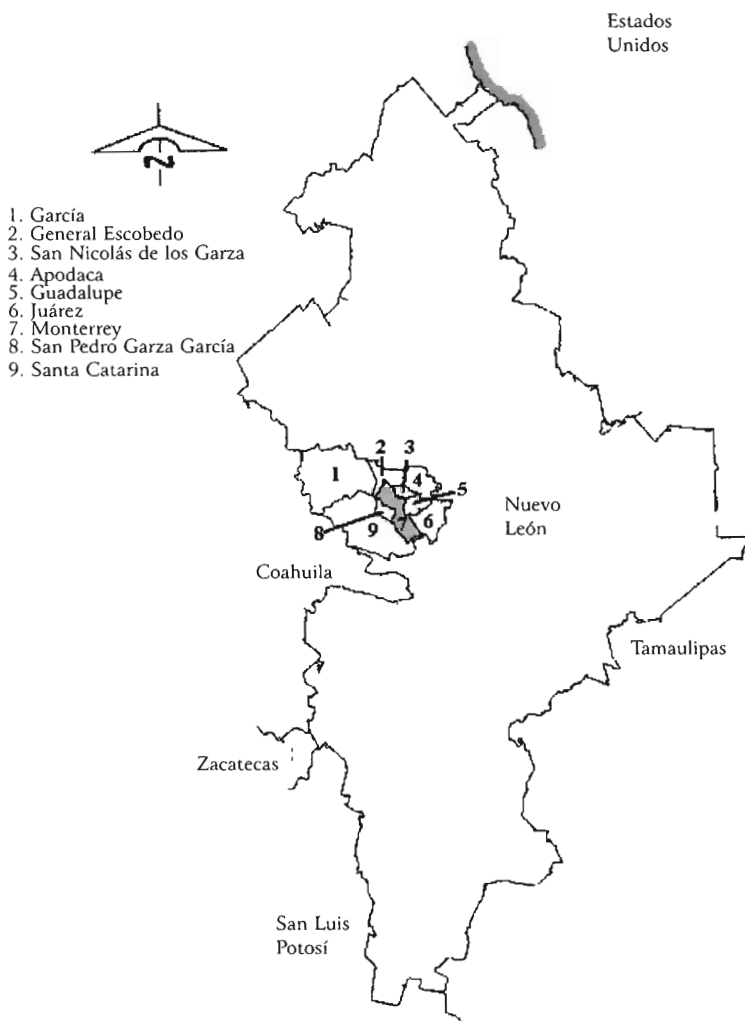
NO DEJA DE SER paradójico que las exigencias sobre la inclusión de la vertiente territorial, impuestas por la globalización económica y la apertura, encuentren un contexto en el que el conocimiento resulta insuficiente, como ocurre en el caso del AMM. Lo anterior, a su vez, no conduce a indagar sobre el diseño coherente de planeación metropolitana. Es por ello que en este trabajo se analizan las estructuras poblacional y económica de la metrópoli, y se incluye también, en el acápite 3, una sección panorámica sobre las políticas de gestión metropolitana puestas en práctica en el AMM.

#### EXPANSIÓN POBLACIONAL DEL ÁREA METROPOLITANA DE MONTERREY

UNA CARACTERÍSTICA muy acentuada del desarrollo económico de Nuevo León es su concentración poblacional y económica en el Área Metropolitana de Monterrey. Ésta última está formada por Monterrey como municipio central y los municipios de Apodaca, García, San Pedro Garza García, Escobedo, Guadalupe, Juárez, San Nicolás de los Garza y Santa Catarina (véase mapa). Estos son los municipios que oficialmente el Plan Director de Desarrollo Urbano 1988-2010 consideraba como el AMM.<sup>12</sup>

<sup>12</sup>De acuerdo con el decreto del 30 de noviembre de 1988, en el cual se aprueba el Plan Director de Desarrollo Urbano del Área Metropolitana de Monterrey. En este decreto se incluyeron los municipios de García y Juárez. La definición anterior del AMM provenía del 23 de enero de 1984.

## ÁREA METROPOLITANA DE MONTERREY: DIVISIÓN MUNICIPAL



*Crecimiento poblacional 1950-2000*

La tabla 5 muestra el explosivo crecimiento poblacional de Nuevo León y del Área Metropolitana de Monterrey durante este periodo. En 1950 la población del AMM era poco menos de 390,000 habitantes, cifra que representaba aproximadamente 53 por ciento del total de la población estatal. En los 30 años que van de 1950 a 1980, Monterrey y su área metropolitana crecieron poco más de cinco veces, y casi tres veces en los últimos 20 años de ese periodo. Entre 1970 y 1990 la población del AMM se incrementó en más de 1'200,000 personas, para alcanzar 2.6 millones (o el 83 por ciento del total estatal). Los datos para el año 2000 indican una pérdida de dinamismo. El área metropolitana, con 3.2 millones de personas, mantiene la misma proporción de población estatal (85 por ciento).

TABLA 5  
NUEVO LEÓN Y ÁREA METROPOLITANA DE MONTERREY:  
POBLACIÓN, 1950-2000  
(En términos absolutos)

Area	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Nuevo León	740,191	1'078,848	1'694,689	2'513,044	3'098,736	3'826,240
Apodaca	4,915	6,259	18,564	37,181	115,913	283,497
García	4,769	4,091	6,477	10,434	13,164	28,974
Garza García	5,228	14,943	45,983	81,974	113,040	125,978
General Escobedo	2,066	1,824	10,515	37,756	98,147	233,457
Guadalupe	12,610	38,233	159,930	370,908	535,560	670,162
Juárez	2,839	3,166	5,656	13,490	28,014	66,497
Monterrey	339,282	601,085	858,107	1'090,009	1'069,238	1'110,997
San Nicolás de los Garza	10,543	41,243	113,074	280,696	436,603	496,878
Santa Catarina	7,377	12,895	36,385	89,488	163,848	227,026
Total Área Metropolitana	389,629	723,739	1'254,691	2'011,936	2'573,527	3'243,466
Área Metro como porcentaje de N.L.	52.6	67.1	74.0	80.1	83.1	84.7

Fuente: 1950-1990: Conapo (1994, tabla 19: 36-37).

1995-2000: INEGI (2002a, cuadro 3.1.5: 88). La población estatal para 1995 viene en INEGI (1995).

También se registra la pérdida de dinamismo de Monterrey como municipio central, incluso en términos absolutos. Hasta

1980 el municipio venía observando incrementos en su población; en los 10 años siguientes sufrió una disminución y de ahí hasta el año 2000 mantuvo un monto cercano al de 1.1 millones de habitantes, cifra parecida a la de 20 años antes. Teóricamente podría conjeturarse que la pérdida absoluta y relativa poblacional de Monterrey sea compensada con el crecimiento, en ese aspecto particular, de otros municipios metropolitanos.<sup>13</sup>

### *Futuro crecimiento poblacional*

Las proyecciones de población sugieren que en el futuro el AMM perderá dinamismo (véase tabla 6). De hecho, se estima que entre 2000 y 2010, el área metropolitana sólo incrementará en un punto porcentual su participación del total de población estatal (a poco menos de 86 por ciento). El municipio de Monterrey continuará la tendencia de pérdida poblacional, para llegar al 2010, con poco menos de un millón de habitantes, que era la población que el municipio tenía en algún punto del periodo 1970-1980.

La expansión poblacional del área metropolitana puede apreciarse mejor en términos relativos. Entre 1970 y 2000 parece darse una disminución en los ritmos de expansión poblacional metropolitana, cuando el AMM pasa de 5.7 a 2.4 por ciento. Todavía en el 2000 Apodaca y Escobedo presentan tasas de crecimiento de 9 por ciento anual. Juárez y García tienen tasas de 9 y 8 por ciento, respectivamente. También se observa claramente como desde 1980 Monterrey ha venido perdiendo peso poblacional, con tasas cercanas al cero o incluso negativas, como se dio entre 1980 y 1990, y entre 2000 y 2010.

Como ya se expresó anteriormente, la participación de Monterrey en el total de la población metropolitana ha disminuido considerablemente. Esto se aprecia más claramente en la tabla 7.

<sup>13</sup>El caso de Apodaca es particularmente ilustrativo. En 1950 este municipio contaba con apenas 5,000 habitantes. Para 1970 su población se había más que triplicado. Entre 1970 y 1980 su población se duplicó, y se volvió a triplicar durante el decenio de los ochenta. En el año 2000 Apodaca tiene más de 280,000 habitantes. En ese sentido el caso de Escobedo también reclama atención.

En 1950 esta participación era de 87 por ciento, pero en el año 2000 ya sólo constituye 34 por ciento. Según las proyecciones de Conapo, para el 2010, Monterrey sólo significaría poco más de una cuarta parte del total de la población metropolitana. En estas seis décadas, el municipio central habrá perdido 60 puntos porcentuales de su contribución al total de la población de la metrópoli. En el otro extremo se tienen municipios como Apodaca, Guadalupe, Escobedo y San Nicolás, los cuales han aumentado considerablemente su participación en el total de la población del AMM. Estos cambios guardan profundas implicaciones para el futuro del centro de la metrópoli y de los municipios periféricos que se están constituyendo en los nuevos referentes de expansión metropolitana.

TABLA 6  
NUEVO LEÓN Y ÁREA METROPOLITANA:  
POBLACIÓN, 2000-2010  
(En términos absolutos)

Área	2000	2005	2010
Nuevo León	3'826,240	4'150,063	4'404,158
Apodaca	283,497	339,403	398,237
García	28,974	37,139	43,578
San Pedro Garza García	125,978	131,225	134,144
Escobedo	233,457	273,917	321,400
Guadalupe	670,162	780,146	845,133
Juárez	66,497	77,449	90,875
Monterrey	1'110,997	1'029,680	998,101
San Nicolás de los Garza	496,878	576,366	608,863
Santa Catarina	227,026	289,181	329,023
Total Área Metropolitana	3'243,466	3'534,506	3'769,354
Total AMM como porcentaje de N.L.	84.7	85.2	85.6

Fuente: Conapo, Proyecciones de Población.<sup>14</sup> Datos obtenidos de su sitio de Internet.

<sup>14</sup>Las proyecciones de población para 2005 y 2010 se estiman a mediados de cada año.



TABLA 7

ÁREA METROPOLITANA DE MONTERREY: IMPORTANCIA  
RELATIVA DE LOS MUNICIPIOS RESPECTO A LA  
POBLACIÓN TOTAL DEL ÁREA METROPOLITANA, 1950-2010

Municipio	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2005	2010
Apodaca	1.3	0.9	1.5	1.8	4.5	8.7	9.6	10.6
García	1.2	0.6	0.5	0.5	0.5	0.9	1.1	1.2
Garza García	1.3	2.1	3.7	4.1	4.4	3.9	3.7	3.6
General Escobedo	0.5	0.3	0.8	1.9	3.8	7.2	7.7	8.5
Guadalupe	3.2	5.3	12.7	18.4	20.8	20.7	22.1	22.4
Juárez	0.7	0.4	0.5	0.7	1.1	2.1	2.2	2.4
Monterrey	87.1	83.1	68.4	54.2	41.5	34.2	29.1	26.5
San Nicolás de los Garza	2.7	5.7	9.0	14.0	17.0	15.3	16.3	16.1
Santa Catarina	1.9	1.8	2.9	4.4	6.4	7.0	8.2	8.7
Área Metropolitana	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Tablas 5 y 6.

ESTRUCTURA DE LA CONCENTRACIÓN  
ECONÓMICA METROPOLITANA

LA ACTIVIDAD económica del estado de Nuevo León se encuentra altamente concentrada en el Área Metropolitana de Monterrey, por lo que resulta de fundamental importancia entender mejor la estructura de esta concentración. En la medida en que se tenga un conocimiento más avanzado sobre la misma, también se estará en mejores posibilidades de entender el funcionamiento del sistema metropolitano y, en consecuencia, de diseñar las opciones de política más apropiadas.

*Producto interno bruto*

Expresada en términos del PIB, el grueso de la actividad económica del estado se concentra en el Área Metropolitana de Monterrey, la cual contribuye con el 96 por ciento al total estatal.<sup>15</sup> Poco menos

<sup>15</sup> Los datos de PIB y su estructura provienen del documento *Perfil Socioeconómico del Área Metropolitana de Monterrey*, Dirección de Estudios Económicos, Gobierno del Estado de Nuevo León, Nuevo León, consultado en [www.nl.gob.mx](http://www.nl.gob.mx)

de la mitad de este producto lo aporta Monterrey. No se muestran datos históricos, pero se puede inferir que así como ocurre con la población, el municipio central ha venido perdiendo peso, a expensas de otros municipios circundantes.

La economía del área metropolitana descansa fundamentalmente en el sector terciario. Durante los últimos años se ha venido observando una explosión en la actividad comercial y de servicios, que van de grandes centros comerciales a restaurantes y distribuidoras de autos europeos, pasando por servicios financieros, de salud y educativos. Datos relativamente recientes del gobierno del estado muestran que dos tercios del PIB son aportados por la actividad terciaria –la cual incluye comercio y servicios. En el caso del municipio de Garza García esta participación llega al 95 por ciento. Monterrey presenta una proporción de 73 por ciento, la de Guadalupe es de 62 por ciento y la de Santa Catarina es de 58 por ciento.

Datos de población ocupada también muestran el rostro terciario del área metropolitana y de su significación manufacturera. El primero representa 57 por ciento, mientras que el segundo lo hace con 38 por ciento del total (INEGI, 2002b: 97), con el dato adicional de que el sector primario aporta menos del 1 por ciento. Ello es fácilmente observable al transitar por la ciudad y darse cuenta de la expansión de un grupo de actividades como son: oficinas corporativas, hoteles, restaurantes, etcétera.

La industria manufacturera aporta poco menos de un tercio del PIB del AMM, reflejando la importancia de la ciudad como bastión industrial, lo cual queda más claro cuando se pasa del nivel agregado al municipal. En cinco de los nueve municipios la manufactura aporta más de la mitad de su producto interno bruto. En el caso de Apodaca la participación es cercana a dos terceras partes del total. Esto mantiene profundas implicaciones para el diseño de estrategias de gestión económica metropolitana.

### *Inversión extranjera directa*

La inversión foránea en Nuevo León sigue un patrón muy concentrado en el AMM. Los datos más recientes de la Secretaría de Economía

indican que a diciembre de 2002 en la entidad se tenían 1,399 empresas con participación extranjera.<sup>16</sup> De este total, sólo el 4.5 por ciento se localizaba fuera del área metropolitana. Porcentajes parecidos se tenían en 1995 y en el 2000. El municipio de Monterrey concentra 593 empresas (42.4 por ciento del total de Nuevo León) y Garza García 289 (o 20.7 por ciento). A estos municipios les siguen en importancia Apodaca, Santa Catarina, San Nicolás y Guadalupe.

### *Industria maquiladora de exportación*

La maquiladora también presenta un patrón concentrado en el área metropolitana, en seis municipios, los cuales captan el 83 por ciento de los establecimientos y el 87 del empleo de esta industria en Nuevo León (INEGI, 2002a: 9). Apodaca es el principal municipio maquilador del estado, al representar el 35 y el 38 por ciento de estos indicadores, respectivamente. No sorprende esta situación ante la explosión fabril en el municipio, en el cual se asienta el Aeropuerto Internacional de Monterrey y alrededor del cual se ha venido conformando un *cluster* industrial manufacturero y de servicios (hoteles, restaurantes, comercios). El Centro Internacional de Carga, construido en terrenos adyacentes al aeropuerto, reforzará esta concentración. Federal Express y UPS desempeñan un papel muy importante en este desarrollo. A Apodaca le siguen en importancia Guadalupe y Monterrey. Es relevante mencionar que 12 de los 29 parques industriales asentados en la entidad se encuentran en Apodaca.<sup>17</sup>

### *Industria manufacturera*

La actividad manufacturera de Nuevo León se encuentra altamente concentrada en el Área Metropolitana de Monterrey. Los últimos

<sup>16</sup>Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera. Documento *Inversión Extranjera en el Estado de Nuevo León*.

<sup>17</sup>Esto no presupone que todas las firmas localizadas en ellos sean maquiladoras; más bien se trata de su subrayar la importancia fabril de este municipio, el cual si es un importante centro maquilador del AMM.

cuatro censos económicos así lo muestran (véase tabla 8). En términos absolutos tanto el número de establecimientos como el empleo han aumentado considerablemente, hasta alcanzar casi 11,000 establecimientos y arriba de 290,000 puestos de trabajo. Para 1998, el año del último censo industrial disponible, el área metropolitana concentra el 94 por ciento del valor agregado, el 93 por ciento de las remuneraciones, el 91 por ciento del empleo, 86 por ciento de los establecimientos y el 75 por ciento de la formación de capital—siendo ésta la única variable que observó una caída entre 1993 y 1998. Los indicadores de empleo y de establecimientos para 1985 y 1988 parecieran todavía arrastrar la difícil situación económica experimentada por el AMM como resultado de la crisis de México de 1982, crisis que fue particularmente aguda para la industria regiomontana (Garza y Rivera, 1995; Cerutti, 2000).<sup>18</sup>

Al desagregar la industria manufacturera por subsector, se obtiene mayor detalle de la concentración industrial. Llama poderosamente la atención, la creciente contribución del subsector 38 (productos metálicos, maquinaria y equipo). En 1998 la actividad de este subsector en el ámbito metropolitano aportaba poco más del 40 por ciento del empleo, de las remuneraciones, y del valor agregado de la manufactura estatal. Su contribución a la formación de capital es de casi una cuarta parte del total de Nuevo León. Datos que no se incluyen en el cuadro muestran que este subsector es el principal empleador manufacturero para cada uno de los municipios metropolitanos. Al incluir más detalle, se podría ver que la alta contribución del subsector 38 se debe en realidad a la rama 3810 (industria automotriz).

En contraste con el subsector 38, el 37 acusa una fuerte disminución en su aportación a la manufactura metropolitana, reflejando la falta de dinamismo de la industria del hierro y el acero.<sup>19</sup>

<sup>18</sup>El impacto recesivo de los ochenta fue particularmente severo en el AMM. De acuerdo con Garza y Rivera, la participación de la metrópoli en el producto industrial nacional se contrajo del 10.35 por ciento en 1980 al 6.7 por ciento en 1985. Se estima que en el periodo se perdieron casi 56,000 puestos de trabajo.

<sup>19</sup>La industria metálica básica había venido observando fuertes declives desde el inicio de los ochenta. Véase el trabajo de Cerutti (2000) quien analiza el caso de varias empresas regiomontanas durante el periodo 1982-2000.

**TABLA 8**  
**ÁREA METROPOLITANA DE MONTERREY: DIFERENTES INDICADORES**  
**DE CONCENTRACIÓN MANUFACTURERA, 1985-1998**  
 (En porcentaje de totales estatales)

<i>Indicador</i>	<i>1985</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>
Establecimientos	87.9 (5,392)	85.8 (5,188)	84.0 (8,135)	86.2 (10,768)
Empleo	92.5 (182,117)	92.6 (190,246)	90.2 (224,452)	90.7 (293,824)
Remuneraciones	95.3 (235,720)	94.3 (1'782,012)	93.9 (6'308,053)	92.8 (17'054,665)
Formación de capital	82.5 (76,672)	90.9 (850,992)	91.9 (2'128,320)	74.4 (7'630,658)
Valor agregado	93.8 (685,803)	90.4 (6'267,630)	92.3 (15'017,172)	94.2 (51'368,369)

Fuente: Cálculos propios basados en INEGI, censos económicos, 1986, 1989, 1994 y 1999, varias páginas.

Los números en paréntesis se refieren a valores absolutos.

El empleo se refiere al promedio de empleo total.

Las remuneraciones son las otorgadas a los trabajadores.

La formación de capital se refiere a la formación bruta de capital fijo.

El valor agregado se refiere al valor agregado censal bruto.

Los valores monetarios de 1985 están expresados en millones de viejos pesos, precios corrientes.

Los valores monetarios de los otros años están expresados en miles de nuevos pesos, precios corrientes.

Entre 1985 y 1988 la metálica básica sufrió un severo desplome en su contribución a la economía metropolitana. Un hecho que marcó la historia económica de la ciudad fue el cierre en 1986 de la entonces famosa empresa Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, fundada en 1900. La crisis económica de 1982 y el cierre de la citada compañía afectaron adversamente al subsector manufacturero de metálica básica, el cual al inicio de los ochenta aportaba aproximadamente 42 por ciento del total de la producción industrial del AMM (Flores, 2000).<sup>20</sup>

#### EL OTRO LADO DE LA MODERNIDAD

EL CRECIENTE acercamiento a la economía de Estados Unidos y en lo particular de Texas, y el fuerte liderazgo de Monterrey en la economía regional, coexiste con lados oscuros en el AMM que son fácilmente detectables. De forma paralela a los lazos de integración económica de esta región transfronteriza binacional, también existe una marcada desintegración en lo que corresponde a dos aspectos. Por un lado, en los vínculos del área metropolitana con el sur del estado; y por el otro, en su interior, con relación a los grupos más vulnerables. Se puede adaptar bien al Área Metropolitana de Monterrey, en su relación con Nuevo León y hacia sí misma, lo que Polese y Pérez Mendoza (citado por Cerruti, 2000) expresan al analizar los impactos previsibles de la integración a la América del Norte, en el sentido de que ésta puede conducir hacia la descentralización y autonomía regional aunque no necesariamente “hacia una mayor igualdad regional”.

Junto al rostro moderno de la ciudad –cristalizado con los nombres de grandes franquicias y de otros establecimientos comerciales y de servicios– aparece una seria disfuncionalidad de la ciudad

<sup>20</sup>La disminución de los precios de petróleo al inicio de los ochenta afectó adversamente la demanda de acero de Pemex. El consumo nacional disminuyó sensiblemente al pasar de 12.5 millones de toneladas en 1981 a 8.9 millones en 1982, lo que a su vez redujo la producción de varias empresas regiomontanas, incluyendo Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey. Garza y Rivera sostienen que en este marco, la metálica básica perdió poco menos de nueve puntos porcentuales del empleo metropolitano entre 1980 y 1985, con lo cual se tuvo en ese año la cifra de 8.7 por ciento. El 10.6 por ciento que aparece en el cuadro anterior se refiere a la participación del subsector en el total estatal.

—especialmente en cuestiones de vialidad. Las condiciones de vialidad son una faceta particular de un crecimiento urbano desordenado que no guarda proporción con esa imagen de ciudad avanzada que usualmente transmite Monterrey a México y al resto del mundo.<sup>21</sup>

La actividad comercial del AMM muestra a su vez la coexistencia de la modernidad con la informalidad. A menudo junto a los grandes almacenes que se observan el día de hoy —de los cuales el más reciente, Galerías Valle Oriente, fue inaugurado en abril de 2003 y ubicado entre los límites de Monterrey con Garza García— se ha ido acrecentando la red de actividades conocidas comúnmente como *pulgas* (Flores, 2000). En ello han jugado un papel decisivo las crisis recurrentes de los últimos años —1982, 1985, 1988 y 1995— puesto que incentivaron el desplazamiento de numerosas familias hacia el llamado comercio informal.

Al principio de los noventa, Garza y Solís (1995) señalaban para el municipio de Monterrey la necesidad de acciones para reconstruir vivienda deteriorada en condiciones de hacinamiento y carencia de servicios de agua y drenaje. Según sus estimaciones, esta problemática afectaba a una de cada cinco casas. Si bien ha habido avances en esta dirección, un paseo por el centro de la ciudad da cuenta de lo que falta todavía por hacer y le daría la razón a estos analistas, en el sentido de que a menos de que se resuelva esta situación de marginalidad, no podrá elevarse el nivel de desarrollo socioeconómico de Monterrey en su conjunto.

Hay una conclusión parecida a la de arriba, García Ortega (1999), al referirse a las condiciones imperantes en los nuevos fraccionamientos habitacionales periféricos de interés social en toda el área metropolitana, específicamente señala: "...además del abandono de muchas viviendas por imposibilidad de pago —el resultado es actualmente más hacinamiento, más asfalto, menos parques y ninguna escuela" (Ortega, 1999: 436), con lo cual se han propiciado fuertes retrocesos en los niveles educativos y un alarmante aumento en el pandillerismo y otros problemas sociales urbanos.

<sup>21</sup> Las lluvias de agosto y septiembre de 2003 muestran escenas no de una ciudad de primer mundo, sino de una que se encuentra apenas preparada para manejar incluso lluvias relativamente moderadas y de escasa duración.

Otro asunto derivado de los grandes cambios sociales, económicos y tecnológicos nacionales e internacionales que gravita sobre el AMM, tiene que ver con un empeoramiento en la distribución del ingreso. Durante 1980 y los principios de los noventa, las condiciones laborales mejoraron sólo para los mejor educados (Meléndez Barrón, 1997). En este periodo se elevó la exigencia educativa para la planta laboral, de tal forma que un trabajador sin secundaria era considerado “no calificado” mientras que con anterioridad esta exclusión se aplicaba solamente a aquéllos sin estudios primarios concluidos. La tabla 9 muestra, elocuentemente, cómo el ingreso real de los estratos más bajos disminuyó a la par de que se elevó el de los mejor remunerados. En referencia a otro trabajo (Tijerina Guajardo y Meléndez Barrón, 1997: 10), subrayan la creciente brecha salarial entre hombres y mujeres a medida que aumenta la escolaridad del trabajador.

TABLA 9

ÁREA METROPOLITANA DE MONTERREY:  
CAMBIOS EN EL PODER DE COMPRA DE LOS  
TRABAJADORES POR GRUPOS DE INGRESOS, 1980-1993

<i>Grupo de ingresos</i>	<i>Resultados</i>
10% más bajo	Pérdida de 37%
25% más bajo	Pérdida de 25%
Trabajador mediano	Pérdida de 8%
25% más alto	Ganancia de 7%
10% más alto	Ganancia de 50%
5% más alto	Ganancia de 62%

Fuente: Meléndez Barrón (1997, cuadro 1: 203).

A finales de los noventa algunos analistas afirmaban que la situación económica del Monterrey de mediados de la década era más grave de lo que las estadísticas de INEGI reportaban, especialmente las referidas al desempleo (Villarreal, 1998). A pesar de los grandes flujos de inversión extranjera directa orientados hacia el AMM, estos flujos no habían podido contrarrestar los impactos adversos



combinados de la reestructuración industrial y de la crisis económica. Los datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano para agosto de 2003 colocan al desempleo abierto del AMM por encima del promedio nacional (4.9 *versus* 3.96 por ciento, respectivamente). De hecho, esta cifra sólo es superada por otras cuatro ciudades: Durango (5.9), Toluca (6.6), Chihuahua (6.9) y Saltillo (7.5). Los datos más recientes de asegurados en el IMSS sugieren que en los últimos tres años prácticamente no se han generado empleos; en julio se tenían registrados 983,600 asegurados contra los 980,000 asegurados a mediados del año 2000.

#### POLÍTICAS DE GESTIÓN METROPOLITANA

EL ÁREA Metropolitana de Monterrey tiene la ineludible necesidad de avanzar hacia una gestión más acorde con los retos actuales y potenciales. Se tiene un amplio consenso en que México necesita más voluntad y capacidad para planear sus ciudades y regiones, y que esta necesidad es particularmente sentida en el AMM.<sup>22</sup>

Lo expuesto anteriormente muestra un contexto para el AMM, cuya complejidad e implicaciones no parecen reflejarse en las políticas de gestión metropolitana. Los enlaces distintos del área metropolitana con la economía internacional y con su interior y el resto del estado, implican retos que no aparecen en las estrategias diseñadas para abordar la agenda de la metrópoli. La modernidad y el atraso coexisten en el espacio metropolitano, pero ha sido muy difícil su inclusión en los planteamientos oficiales. Igualmente, las particularidades de la concentración poblacional y económica en el AMM no han sido siempre entendidas, lo que ha significado el despliegue de políticas que no han descansado en la comprensión profunda del funcionamiento de la gran urbe.

En este marco se ubican (al menos en el papel) los continuados esfuerzos de descentralización metropolitana cuando la evidencia disponible apunta hacia el sentido contrario. El despoblamiento de Monterrey como municipio central, y el avance descontrolado de

<sup>22</sup>Garza (1999) y García Ortega (1999) han abordado este asunto con gran detalle.

la suburbanización en otros municipios, no encuentran eco en planes y programas.

A pesar de que el proceso de metropolización proviene desde 1950, y no obstante lo realizado para configurar un amplio marco normativo, resulta extraordinariamente difícil de creer que haya sido hasta 1988 en que se aprobara formalmente el primer plan rector de desarrollo metropolitano, con un horizonte temporal que ubica como fecha tope el 2010.<sup>23</sup>

Como nítidamente lo expresa García Ortega

No obstante los esfuerzos realizados en los últimos 12 años para conformar un completo arsenal normativo urbano para el AMM, en materia jurídica, de planeación, de reglamentación, de gestión urbana y de participación, éstos parecen haber sido insuficientes o desviados de sus objetivos. Todo parece indicar que en numerosos casos se hicieron las leyes, planes, reglamentos o programas de desarrollo urbano como un objetivo en sí mismo, como si el propósito fuese llenar el expediente político-administrativo... (García Ortega, 1999: 413).<sup>24</sup>

En 1995 se elaboró el Plan Multidimensional de Desarrollo Urbano, coordinado por el profesor Gustavo Garza, entonces director del Instituto de Estudios Urbanos de Nuevo León (Gobierno del Estado de Nuevo León, 1995). El documento fue marcadamente original en tanto que en su redacción participó un amplio grupo de conocedores de la temática. Con la caída del gobernador Sócrates Rizo, el documento no rebasó la incipiente consulta pública y quedó como una iniciativa más de planeación metropolitana. El

<sup>23</sup>Una revisión panorámica del documento muestra grandes deficiencias, que van de los conceptos a cuestiones estrictamente operativas. A pesar del compromiso del documento con la planeación metropolitana, el documento no contiene un solo cuadro en el que, por ejemplo, se muestren las tendencias de las distintas actividades económicas del área metropolitana.

<sup>24</sup>García Ortega cuenta con un conocimiento de primera fuente, toda vez que él presidió la Dirección de Planificación del Desarrollo Urbano del Estado de Nuevo León entre 1985 y 1996. Sorprende también que a pesar de que desde el 2 de mayo de 1981 se estableció el Comité de Planeación para el Desarrollo del Estado de Nuevo León, con la intención explícita de promover el plan estatal de desarrollo –incluyendo las cuestiones metropolitanas–, la labor desarrollada por él ha pasado prácticamente inadvertida.

Instituto desapareció. La diferencia del citado plan con otros documentos redactados sobre el tema, radica en que constituye un sólido referente de las cuestiones metropolitanas abordadas hasta entonces.

El documento realizado en 1997 por la Dirección de Estudios Económicos del Gobierno de Nuevo León, y en el que se analizan los esfuerzos de planeación estatal y metropolitana entre 1985 y 1997, concluye que efectivamente la implementación ha sido la fase más crítica de estos esfuerzos

En términos generales, todos los estudios y planes analizados señalan el qué hacer, pero ninguno indica con claridad el cómo hacerlo, es decir, señalar:

- las metas concretas, cuantificables y medibles;
- los pasos o acciones concretas requeridas;
- los responsables de cumplir cada paso o acción;
- el programa para realizar los pasos o acciones;
- los recursos necesarios para llevar a cabo las acciones, y
- los mecanismos de retroalimentación, evaluación y control en función de las metas (Gobierno del Estado de Nuevo León, 1997a: 43).

Más recientemente, en diciembre de 2001 se dio a conocer el Plan Estatal de Desarrollo Urbano Nuevo León 2021, elaborado por la Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas del gobierno del estado. Como se indicaba en la nota que reseñaba este hecho, se decía que por difícil que pareciera, éste sería el primer plan que contemplara a toda la entidad, ignorando que aún sin haber sido oficialmente publicado como tal, el plan multidimensional de 1995 ya tenía esa cobertura. También está por publicarse un programa de desarrollo metropolitano (agosto de 2003). Entre los problemas que tiene este último es el hecho de que se trata de una iniciativa que involucra a alcaldes que se encuentran en la fase terminal de su mandato, y que por ende no tendrían mayor interés en un plan de este tipo.

Además de estos nuevos intentos, los municipios metropolitanos cuentan con sus propios planes de desarrollo. Una rápida revisión

de éstos, sin embargo, no proporciona espacio para el optimismo de una gestión metropolitana coherente.<sup>25</sup> Llama especialmente la atención el caso de Monterrey, cuyo plan municipal resulta de escasísima utilidad. En general, estos planes cuentan con un diagnóstico muy deficiente, siendo particularmente notoria la ausencia de la vertiente económica y de prospectiva, así como de vínculos con las agendas de los otros municipios metropolitanos.<sup>26</sup>

Es también justo decir que si bien aisladamente, estos planes refieren varios de los asuntos que se observan como retos o rezagos del funcionamiento metropolitano: crecimiento urbano descontrolado, en muchos casos sobre áreas de gran importancia ecológica; retos por enfrentar en términos de atención social, infraestructura vial y de comunicaciones; reubicación de asentamientos irregulares; e impactos nocivos de las inundaciones. En el caso de Monterrey se subraya la necesidad de revitalizar el centro metropolitano.

Por otra parte, y al igual que ocurre con la planeación en otros niveles de gobierno –como la estatal, sectorial o nacional– se realizan proyectos que nada tienen que ver con los planes. A septiembre de 2003 se sigue cuestionando la utilidad de construir el Puente de la Unidad (o Atirantado), que unirá a Garza García con Monterrey, y las ventajas y legalidad de concesionar a la iniciativa privada parte del río Santa Catarina para el proyecto Parque Ecológico Siglo XXI. En el primer caso, llega a expresarse que la necesidad del exgoberna-

<sup>25</sup> Esta apreciación proviene de revisar los planes municipales de desarrollo 2000-2003 de Monterrey, San Pedro Garza García, San Nicolás y Santa Catarina. La referencia completa aparece en la bibliografía.

<sup>26</sup> El plan de San Pedro Garza García, uno de los municipios más ricos de México, ilustra muy bien esta situación. A diferencia de otros documentos, este plan cuenta con un breve perfil sociodemográfico y un marco geográfico. Es a su vez el único de los cuatro documentos que contiene una bibliografía (aunque de sólo 10 entradas). Su tiempo de elaboración se extendió desde octubre de 2000 hasta enero de 2001, tiempo que no parecería suficiente para armar un documento realmente rector de la planeación municipal. La metodología de trabajo también confirmaría esta aseveración, pues como explícitamente se muestra, se consultaron cinco fuentes de información: peticiones hechas por la ciudadanía al alcalde; el Plan Estatal de Desarrollo Nuevo León 1997-2003; resultados de un seminario de cuatro días realizado por el ayuntamiento; una encuesta ciudadana realizada durante la última semana de octubre de 2000; y una encuesta ciudadana convocada por el alcalde, ya en funciones. El plan de Santa Catarina es el único con un tratamiento un poco más visible de la vertiente económica; por ejemplo, se subraya la contribución del empleo al desarrollo socioeconómico del municipio, así como la importancia de la atracción de inversión extranjera directa.

por Canales Clariond de construir el puente, también influyó en su propia caída de imagen y en la derrota del PAN en las pasadas elecciones,<sup>27</sup> y que a la luz de las inundaciones de agosto y septiembre, resulta muy incoherente la deuda incurrida para financiar este proyecto de ornato que bien pudo haber sido utilizada para rehabilitar la infraestructura de drenaje pluvial de la ciudad.

Según lo que se observa de la experiencia reciente, no parece que la gestión metropolitana vaya a tener una fuerte prioridad de los gobiernos estatales o nacionales. Más bien serán las fuerzas del mercado las que dicten las pautas de la expansión metropolitana y que la política pública será utilizada según se susciten crisis, perdiendo así la oportunidad de conceptualizar a la ciudad tanto como un conductor, como una manifestación del proceso de desarrollo.

No obstante sus limitaciones, varios de los estudios realizados en los últimos 30 años han sido muy claros en este sentido.<sup>28</sup> Más específicamente, el trabajo realizado por Tecsalt International para la Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas (Gobierno del Estado de Nuevo León, 1993), subrayaba la existencia de una agenda metropolitana conformada por 11 grandes cuestiones;<sup>29</sup> de lo cual resulta significativo que el último punto se refiriera justamente a la administración pública del desarrollo. Varios de estos asuntos tienen todavía gran validez.

<sup>27</sup> A menudo, para mofarse de este proyecto, se le refiere también como el "Puente Atarantado"

<sup>28</sup> El estudio del Urban Land Institute de 1994, por ejemplo, señalaba que el desarrollo económico sería afectado si no se consideraban los problemas de la infraestructura, el transporte, la vivienda, el agua potable, la inmigración, la falta de planeamiento, la falta de iniciativa y escasa coordinación y el elevado costo del suelo. Dos años antes, la empresa consultora Arthur D. Little Mexicana había elaborado el Plan Estratégico para la Desconcentración del Estado de Nuevo León, subrayando el enorme peso económico del AMM y la necesidad no de detener su crecimiento, sino de moderarlo. El plan reconocía que Monterrey y su área metropolitana seguiría atrayendo tanto población como nuevas inversiones y por consecuencia empleos. Más aún, el estudio realizado por Tecsalt International, también en 1992, mostraba con gran preocupación que el principal problema para la gestión metropolitana era de tipo conceptual: ¿qué hacer realmente con el área metropolitana?

<sup>29</sup> Según este estudio las grandes cuestiones eran: 1. el patrón de desarrollo espacial; 2. la dispersión urbana; 3. el agua potable; 4. el centro; 5. las áreas centrales; 6. el medio natural; 7. la contaminación ambiental; 8. los desplazamientos de personas y productos; 9. la vivienda; 10. los sectores público y privado; y 11. la administración pública del desarrollo.

## CONCLUSIONES

LOS TIEMPOS actuales –con las crecientes exigencias sobre competitividad económica, entre otras razones– están ejerciendo más presión sobre cómo se aborda el espacio en las estrategias nacionales de desarrollo. En este nuevo contexto, el estudio comprensivo de la distribución geográfica de actividades productivas y de población (así como su evolución) es de fundamental importancia para el desarrollo del país.

Nuevo León en general y el Área Metropolitana de Monterrey en particular, deben estar muy atentos ante los retos y oportunidades correspondientes. Esto necesariamente implica mayor visión y talento en el diseño de la política pública hacia lo urbano-regional, en la cual la cuestión metropolitana sea debidamente abordada. Adicionalmente, Nuevo León y el AMM mantienen una importancia geoestratégica, con diferentes dinámicas y velocidades de integración económica, en ámbitos que van de lo internacional a lo local. En este marco se ubica la interrelación económica del área metropolitana con Texas y con el noreste de México, lo cual subraya la funcionalidad o interdependencia regional como una de las manifestaciones esenciales de la economía y que en este caso va más allá de las fronteras nacionales. Cabe notar, sin embargo que los vínculos del AMM con la economía norteamericana no son producto del corto plazo y que al mismo tiempo que se tiene esta interrelación con Texas, también se tiene una aguda desintegración entre el AMM y su interior y con el resto del estado. Es decir, coexiste la integración con desintegración.

La mayoría de los planes que han abordado la problemática metropolitana están lejos de contener realmente los asuntos de fondo, entre otras cosas porque no se conoce bien a bien su funcionamiento y ha faltado claridad de qué hacer realmente con el área metropolitana. Todavía no se dispone de una radiografía de la economía metropolitana y de la dinámica de la acelerada suburbanización. Si la estructura económica metropolitana no se entiende bien, lo más probable es que el diseño de política encuentre serias dificultades, lo que ha ocurrido en la mayoría de las estrategias

orientadas a la desconcentración metropolitana y al fortalecimiento del desarrollo fuera de la metrópoli.

En esta dirección concluía el estudio encargado a Tecsalt International Limitée (Gobierno del Estado de Nuevo León, 1991), al señalar que las principales limitantes a la descentralización del AMM eran de tipo conceptual, empezando por las propias bondades comúnmente asociadas con ella, además de discutir con gran lucidez lo que desde entonces se veía como una situación especialmente difícil de poder revertir. Es así que, los costos de oportunidad implicados en tomar acciones incorrectas no sólo deben expresarse en términos de dinero, sino también del tiempo mismo que se perdió en tomar alternativas más apropiadas. Esto no implica dejar la ciudad a merced de las libres fuerzas del mercado, sino inyectarle una mínima dosis de realismo al manejo de los asuntos metropolitanos. Más aún, en los países más industrializados parece estarse dando una reconcentración de su población y economía en las principales zonas metropolitanas.

Es en este contexto que resulta imperativo reexaminar a fondo la pertinencia de seguir recurriendo a la descentralización económica y poblacional metropolitana como enfoque de desarrollo. La descentralización metropolitana ha sido convencional y ampliamente considerada como la solución a los grandes problemas que aquejan tanto al AMM como al resto del estado. De hecho, esta es todavía la visión imperante en el último plan estatal de desarrollo, correspondiente al periodo 1997-2003, en el cual el desarrollo regional de Nuevo León depende de la actividad económica que se fomente fuera del área metropolitana, todo ello conducente a mejorar la calidad de vida de los nuevoleonenses.<sup>30</sup> Da la impresión de que el AMM, con el 85 por ciento de la población estatal y poco más del 90 por ciento de la actividad económica de Nuevo León, no forma parte de los objetivos de desarrollo regional de la entidad. Teóricamente esta posición mantiene serios problemas.

No entender estos procesos y sus dinámicas eventualmente podría comprometer la posición de Monterrey en la arena nacional

<sup>30</sup> Véase Gobierno del Estado de Nuevo León (1997b: 102), en su acápite sobre desarrollo regional.

e internacional y disminuir el manejo de la economía regional, particularmente en el caso de los servicios urbanos requeridos para acomodar la expansión de las inversiones actuales y futuras en el AMM. Como lo argumenta Rondinelli desde hace más de 10 años para las metrópolis asiáticas, existe una diferencia fundamental entre el *control* de las fuerzas poblacionales y económicas en las principales ciudades y el *ordenamiento* de la difusión que ocurrirá de cualquier modo. Cuando ha sido posible disminuir la expansión metropolitana, ello se ha debido a una amplia variedad de políticas económicas, sociales y de planeación física para diferentes regiones y sectores en una perspectiva de largo plazo.

El AMM seguramente seguirá recibiendo importantes flujos de inversión productiva –nacional e internacional– dirigida principalmente a la industria manufacturera y al sector terciario. Los pronósticos del INEGI para el 2010 señalan que el área metropolitana contendrá 3.8 millones de personas o el 86 por ciento de la población de Nuevo León. Es claro que en estas circunstancias, la citada inversión encontrará en la metrópoli un mercado natural para servir. Es previsible que en el fiero mercado por la localización, el AMM incrementará su influencia en el noreste de México y en Texas. Al ser Monterrey una metrópolis del TLCAN, su suerte es de interés nacional y binacional.

A la par de esta integración económica internacional, el área metropolitana tiene una serie de rezagos y de retos por abordar. Intra regionalmente Monterrey presenta un mosaico variado de diferencias y de particularidades que será necesario tomar en cuenta de cara al nuevo siglo. Estas diferencias se refieren a los indicadores mismos de desarrollo, pues coexisten, a menudo separados por una o unas cuantas cuadras, el Primer y el Tercer Mundo. Incluso dentro del mismo municipio de Garza García, considerado si no el más, al menos uno de los más ricos del país, se tienen amplias brechas de bienestar socioeconómico.

Si el patrón de urbanización refleja el grado de desarrollo de una metrópoli, es claro entonces que en el caso del AMM hay mucho por hacer. A pesar de todos los planteamientos oficiales en el sentido contrario, la ciudad ha mantenido un patrón de crecimiento muy desordenado. Como ocurre con otras metrópolis del mundo, el muni-



cipio central ha venido perdiendo dinamismo a expensas de una suburbanización acelerada. Esto presenta retos tanto para estas áreas que se despueblan así como para los suburbios. Si bien se han regenerado partes del centro, todavía subsisten amplios espacios que muestran un rostro de decadencia y abandono, y que se localizan a unos pasos de las áreas más “agradables”.<sup>31</sup>

En general, la vialidad y el sistema de transporte público, así como la infraestructura de drenaje son temas pendientes. Recuérdese al respecto que las lluvias moderadas son suficientes para desquiciar la ciudad. Por otra parte, se tiene una expansión acelerada de la suburbanización, con muy escaso control (y a menudo incentivada) por parte de las autoridades municipales. Esta suburbanización consume cada vez más espacios verdes, especialmente en cerros aledaños, con serias implicaciones en la ecología regional. Las construcciones sobre la sierra presentan una agravante adicional: en la temporada de lluvias, son comunes los deslaves, los cuales no sólo ponen en riesgo la seguridad de muchas familias, sino que también representan costos para el resto de la sociedad.

Existe un amplio consenso en que frente a este contexto la gestión metropolitana ha dejado mucho que desear. Un análisis de los planes metropolitanos oficiales arrojan altos desfases entre los problemas a la mano y las propuestas correspondientes. Ante los retos a enfrentar en los años por venir, será imperativo la formulación e implementación exitosa de esquemas más comprensivos, que den cuenta de los avances, pero también de los rezagos del AMM, de tal forma que en el largo plazo la atención a estos últimos no detengan la marcha de los primeros.

Más específicamente, y en concordancia con los retos internos y externos que presenta el área metropolitana, se exigirá mayor capacidad analítica para entender los procesos involucrados. Frente a la actual incompreensión acerca de éstos, tales requerimientos son indudablemente objeto de seria preocupación. La experiencia tan poco exitosa del Puente Internacional Colombia –pensado para desconcentrar el AMM y promover desarrollo económico en el norte del estado– así lo estaría señalando.

<sup>31</sup> Esto es lo que se observa a espaldas del Museo de Historia Mexicana.

## BIBLIOGRAFÍA

- CONAPO, 1994, "La población de los municipios de México 1950-1990", México, D.F., Consejo Nacional de Población.
- CERUTTI, M., 2000, *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México*, México, D.F., Siglo XXI Editores.
- FLORES, O., 2000, *Monterrey industrial 1890-2000*, Monterrey, N.L., Universidad de Monterrey.
- GARCÍA ORTEGA, R., 1999, "Evaluación del marco normativo urbano del Área Metropolitana de Monterrey", *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 14, núm. 2, mayo-agosto, pp. 411-46.
- GARZA, G., 1993, "Plan Económico Urbanístico del Área Metropolitana de Monterrey, 1993-2010", *Nuevo León. Población y Calidad de Vida*, núm. 2, julio, pp. 3-10.
- , (coord.), 1995, *El Atlas de Monterrey*, Monterrey, San Nicolás, y ciudad de México, Gobierno del Estado de Nuevo León, Inseur, Universidad Autónoma de Nuevo León y El Colegio de México.
- y M. Solís, 1995, "Municipio de Monterrey: geografía de las desigualdades socioeconómicas", Monterrey, N.L., Documentos de Investigación Aplicada, núm. 1, Instituto de Estudios Urbanos de Nuevo León (Inseur-N.L.).
- GARZA, G. y S. Rivera, 1995, "Desarrollo económico y distribución de la población urbana en México, 1960-1990", en A.G. Aguilar, L.J. Castro y E. Juárez (coords.), *El desarrollo urbano de México a finales del siglo XX*, Monterrey, N.L., Instituto de Estudios Urbanos de Nuevo León y Sociedad Mexicana de Demografía, pp. 17-58.
- , 1999, "Globalización económica, concentración metropolitana y políticas urbanas en México", *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 14, núm. 2, mayo-agosto, pp. 269-311.
- GOBIERNO DEL ESTADO DE NUEVO LEÓN, 1991, "Estudio para el desarrollo urbano de Monterrey metropolitano y el Estado de Nuevo León, 1992", Monterrey, N.L., Gobierno del Estado de Nuevo León, Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas.
- , "Plan Estratégico de Desarrollo Urbano de Monterrey metropolitano: 1994-2020 (Pledumm 2020)", Monterrey, N.L., Gobierno del Estado de Nuevo León, Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas.
- , 1995, "Plan Multidimensional de Desarrollo Urbano de Nuevo León, 1995-2020. Documento para la Consulta pública", Mon-

- terrey, N.L., Gobierno del Estado de Nuevo León, Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas.
- , 1997a, "Lineamientos Estratégicos para el Desarrollo de Nuevo León.- marco conceptual y principales sectores de interés", Monterrey, N.L., Gobierno del Estado de Nuevo León, Secretaría de Desarrollo Económico (Dirección de Estudios Económicos), Agosto, documento sin publicar.
- , 1997b, "Plan Estatal de Desarrollo de Nuevo León 1997-2003", Monterrey, N.L., Gobierno del Estado de Nuevo León.
- HANSON, G., 1994a, "Regional Adjustment to Trade Liberalization", *NBER Working Paper Series*, WP 4713, abril.
- , 1994b, "Localization Economies: Vertical Organization and Trade", *NBER Working Paper Series*, WP 4744, mayo.
- HAYWARD, D.J., 1995, *International Trade and Regional Economies. The Impacts of European Integration on the United States*, Boulder y Oxford, Westview Press.
- INEGI, 2002a, "Estadísticas del medio ambiente de la Zona Metropolitana de Monterrey 2001", Aguascalientes, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- , "Zona Metropolitana de Monterrey. XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Síntesis de resultados", Aguascalientes, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- KOTLER, P. *et al.*, 1993, "There is no place like Our Place: The Marketing of Cities, regions and Nations", *The Futurist*, noviembre-diciembre, pp. 14-21.
- KRESL, P.K., 1992, *The Urban Economy and Regional Trade Liberalization*, Nueva York y Londres, Praeger.
- KRUGMAN, P., 1995, "Urban Concentration: The Role of Increasing Returns and Transport Costs", en WB, *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*, Washington, D.C., World Bank.
- y M. Obstfeld, 1994, *International Economics. Theory and Policy*, Nueva York, Harper & Collins.
- , 1995, *Economía internacional: teoría y política*, Madrid, McGraw Hill/Interamericana de España.
- MAYES *et al.*, 1995, *Inefficiency in Industry*, Hemel Hempstead, Harvester Wheatsheaf.
- MACDONALD, 1992, "Monterrey: Free Trade without a Treaty", *Business Mexico*, junio, pp. 22-27.

- MELÉNDEZ BARRÓN, J., 1997, "Demanda de educación y estructura salarial: evidencia del efecto de la «habilidad para enfrentar el desequilibrio» en el área metropolitana de Monterrey", en J.A. Tijerina Guajardo y J. Meléndez Barrón (eds.), *Capital Humano, Crecimiento, Pobreza: Problemática Mexicana. Tercer Encuentro Internacional*, Monterrey, N.L., Universidad Autónoma de Nuevo León, pp. 201-223.
- MILLS, E.S., 1992, "Urban Efficiency, Productivity and Economic Development", en *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1991*, Washington, D.C., World Bank.
- ORME, W.A., 1993, *Continental Shift. Free Trade and the New North America*, Washington, D.C., The Washington Post Company.
- REPUBLICANO AYUNTAMIENTO DE MONTERREY, 2000, "Plan Municipal de Desarrollo 2000-2003", Monterrey, N.L., Republicano Ayuntamiento de Monterrey.
- REPUBLICANO AYUNTAMIENTO DE SAN NICOLÁS DE LOS GARZA, 2000, "Plan Municipal de Desarrollo 2000-2003", San Nicolás de los Garza, N.L., Republicano Ayuntamiento de San Nicolás de los Garza.
- REPUBLICANO AYUNTAMIENTO DE SAN PEDRO GARZA GARCÍA, 2000, "Plan Municipal de Desarrollo 2000-2003", San Pedro Garza García, N.L., Republicano Ayuntamiento de San Pedro Garza García.
- REPUBLICANO AYUNTAMIENTO DE SANTA CATARINA, 2000, "Plan Municipal de Desarrollo 2000-2003", Santa Catarina, N.L., Republicano Ayuntamiento de Santa Catarina, N.L.
- RONDINELLI, D., 1991, "Asian Urban Development Policies in the 1990s: From Growth Control to Urban Diffusion", *World Development*, vol. 19, núm. 7, pp. 791-803.
- TIJERINA GUAJARDO, J.A. y J. Meléndez Barrón 1997, "Presentación", en J.A. Tijerina Guajardo y J. Meléndez Barrón, (eds.), *Capital Humano, Crecimiento, Pobreza: Problemática Mexicana. Tercer Encuentro Internacional*, Monterrey, N.L., Universidad Autónoma de Nuevo León.
- VILLARREAL, D.R., 1998, "Proceso de reestructuración industrial y efectos en el Área Metropolitana de Monterrey, Nuevo León, México", en C.A. de Mattos, D. Hiernaux y D. Restrepo (comps.), *Globalización y territorio. Impactos y perspectivas*, Santiago de Chile y México, D.E., Pontificia Universidad Católica de Chile (Instituto de Estudios Urbanos) y Fondo de Cultura Económica.

## *Desarrollo económico reciente y el papel de las empresas en la Zona Metropolitana de la Ciudad de Puebla*

### INTRODUCCIÓN

**A**L INICIAR el nuevo siglo nuestro país está definiendo la búsqueda de un modelo de desarrollo económico que, al mismo tiempo que aproveche las ventajas competitivas debido a su localización geográfica, recursos naturales y abundante mano de obra, procure aligerar los efectos negativos y las contradicciones que en amplios grupos de población nacional se han observado.

Las ciudades y sus nuevas formas de organización como las metrópolis y megalópolis, constituyen el centro de las grandes decisiones económicas, financieras y políticas que afectan a la población de todo el territorio nacional.

Este artículo busca determinar las variables más significativas que están condicionando el desarrollo económico reciente y el papel dinamizador de las empresas en la Zona Metropolitana de la Ciudad de Puebla.

Para ese efecto se han dispuesto cuatro acápites. En el primero se hace referencia al análisis territorial en el desarrollo regional contemporáneo. Aquí se procura explicar la relevancia del desarrollo a partir de la relación entre urbanización y crecimiento económico, y se adopta el enfoque del análisis de procesos como postura filosófica para determinar una explicación racional y consistente de los fenómenos que ocurren en la vida económica metropolitana.

\* Doctor en urbanismo. Investigador SNI nivel II.

Al segundo acápite corresponde el estudio del contexto internacional y del sistema urbano nacional en México. Aquí se hace una revisión de las condiciones económicas que la globalización ha propiciado, así como un análisis del impacto de los procesos económico-demográficos en el desarrollo urbano del país. Se otorga un énfasis especial al fenómeno de la alta concentración poblacional en la región centro, así como al fenómeno megalopolitano que ahí ocurre.

Por lo que se refiere al tercer acápite, se hace una evaluación del vertiginoso crecimiento urbano de la Zona Metropolitana de la Ciudad de Puebla; se analiza el comportamiento de la población en los 22 municipios que la integran, durante el periodo 1970-2000. En términos de la estructura económica regional, se analizan las variaciones de la población económicamente activa por sector de actividad (primario, secundario y terciario), en el municipio de Puebla y los 21 municipios periféricos, y se evalúa el comportamiento de las unidades económicas por sector de actividad en los municipios de esta zona para el periodo 1988-1998. Al final de este acápite se examina la evolución de las unidades económicas de los sectores de la economía urbana en la Zona Metropolitana de la Ciudad de Puebla, llegando a identificar un elevado peso de estas unidades en el desarrollo de ambas entidades federativas.

Como corolario aparece un conjunto de conclusiones y recomendaciones. De las primeras destacan que las empresas constituyen un enorme potencial para alentar el desarrollo económico que tienen un impacto sobre la expansión urbana y la consolidación metropolitana de la ciudad de Puebla. Esta asociación permite inferir que el éxito de las empresas dependerá también de ciudades globalmente competitivas, y a su vez, el desarrollo social en las ciudades se incrementará en la medida de la diversificación y aumento de las empresas que generan mayor empleo, niveles de ingresos y, consecuentemente, bienestar socioeconómico. De las recomendaciones se señala la urgencia de llamar la atención del estado para incorporar en la agenda de los poderes Ejecutivo y Legislativo, las políticas urbano-regionales como prioridad para evitar que continúe una distribución caótica de las actividades económicas y sociales que están propiciando elevadísimos costos de todo tipo a la sociedad.

## EL ANÁLISIS DEL TERRITORIO EN EL DESARROLLO REGIONAL CONTEMPORÁNEO

UNO DE LOS aspectos que ha preocupado a la mayoría de los estudiosos del desarrollo regional, se refiere a la importancia del análisis territorial como un factor estructurador que expresa y reproduce un conjunto de fenómenos y procesos de tipo histórico, geográfico, económico, cultural, político, social y ambiental.

En los años recientes, esta preocupación ha ido acompañada de otra reflexión relacionada con la forma en que se concibe el desarrollo como un instrumento que haga posible la elevación de los niveles de bienestar de toda la sociedad. Aún más, estas dos preocupaciones se complementan con la postura filosófica que se asume para realizar dichos estudios.

Diversos especialistas coinciden en que el desarrollo es un proceso mediante y durante el cual se mejora la calidad de vida de la sociedad (Carrillo, 1987: 7). Esta postura significa sugerir que el desarrollo incluye el mejoramiento de las condiciones para elevar el bienestar de la sociedad y, por lo tanto, se requiere de la integración de herramientas de análisis de diversos campos del conocimiento.

El estudio riguroso del desarrollo exigirá una evaluación de todas las condiciones de vida de la sociedad, lo que sin duda es una tarea imposible de realizar. Una forma de salvar este obstáculo es que los científicos sociales han optado por analizar algunos subconjuntos de la vida de la sociedad y han empleado criterios variados para evaluar su calidad. Lo adecuado de estas decisiones es el análisis de los procesos.

La base de este tipo de análisis es la distinción entre el *ser* y el *llegar a ser*. Un proceso implica el llegar a ser; es decir, el proceso en sí implica cambio. Así se supone que existe un proceso universal que se da en el espacio y en el tiempo, que no tiene fisuras y del cual todos formamos parte. Por lo tanto se puede aceptar la ficción analítica de dividir el proceso universal y así tener procesos parciales o elementales. Un proceso parcial, por lo tanto, debe necesariamente tener fronteras o límites tanto en el espacio como en el tiempo (Carrillo, 2002: 11). Extendiendo el análisis de los procesos, al

proceso de desarrollo en general, se debe partir de la idea de que dicho proceso es parcial o elemental, extraído ficticiamente y con fines analíticos del proceso universal. Por lo que es necesario asignarle fronteras.

Bajo estas premisas es válido hablar de distintos “procesos” que se relacionan con el factor estructurador que es el territorio. La urbanización es un proceso multifactorial en el que intervienen aspectos económicos, sociales, políticos, históricos, ambientales y culturales.

En el territorio y a lo largo del tiempo, el crecimiento económico y la urbanización avanzan de forma simultánea (Higgins, 1968), y sólo por razones de tipo analítico se estudian por separado (Unikel, 1977).

En el estudio de la urbanización es posible identificar causas y efectos. Entre las primeras se localizan el crecimiento de la población urbana, la expansión física de las ciudades y la migración, predominantemente de la población rural a los centros urbanos. Entre los efectos se localizan los de carácter intraurbano y los interurbanos.

En los enfoques tradicionales de la economía regional denominados centro-periferia, norte-sur y desarrollo-subdesarrollo, existe la idea de que en los países periféricos los agentes económicos actúan como una poderosa fuerza y establecen una asociación muy estrecha entre la urbanización y el crecimiento económico, llegando su expresión a niveles regional y subregional (Myrdal, 1979). Este fenómeno se puede observar en las nuevas formas de organización espacial denominadas metrópolis y megalópolis.

#### CONTEXTO INTERNACIONAL Y SISTEMA URBANO-NACIONAL EN MÉXICO

EL MUNDO contemporáneo ha protagonizado fenómenos inimaginables hace algunas décadas. En términos económicos, la prevalencia de un modelo que ha privilegiado los mecanismos del mercado, ha contribuido al aumento de las desigualdades socioeconómicas, territoriales y ambientales. En términos políticos, se ha promovido el adelgazamiento del Estado y minimizado su intervención en la economía de los distintos países.



En términos culturales, el mundo se debate entre los partidarios de la globalización para alentar la integración de las naciones y quienes han optado por el rechazo rotundo a estos procesos de integración.

En el ámbito territorial se ha observado una acelerada urbanización que es el resultado de una altísima concentración económica y demográfica. Aún más: el ritmo de crecimiento de la población es diferenciado. Se ha estimado que mientras la población mundial se ha duplicado cada 50 años, la población total de algunos países de América Latina, como Panamá, Venezuela y México, se está duplicando cada 30 años, y la población urbana se ha duplicado cada 20 años (Flores, 2000: 43). Entre los efectos más graves que se han observado en el mundo como resultado de esos procesos, ha sido la afectación de la naturaleza, el ambiente y los ecosistemas regionales.

Los países con menores niveles de desarrollo se han visto presionados para abrir sus economías y eliminar medidas proteccionistas; en diversos casos no se toma en cuenta la misma reciprocidad y tampoco se consideran las enormes brechas en el nivel de desarrollo relativo. Por ello la mayoría de los países pobres se enfrentan a nuevas formas de inserción bajo la hegemonía de algunas naciones y con el definitivo predominio de los Estados Unidos (Sánchez Almazá, 2003: 2).

En particular, el modelo económico de México inició su cambio en los años ochenta hacia la promoción de las exportaciones y la apertura comercial con su inclusión en el GATT, ahora Organización Mundial de Comercio. Las grandes empresas transnacionales se han apropiado de casi todos los sectores capitalistas más rentables; banca, turismo, electrónica, química, automotriz, alimentos, etcétera.

Los rasgos de este nuevo modelo muestran un impacto territorial diferenciado provocado por el libre comercio. Como es de esperarse, se generó un aumento considerable del sector terciario que ha buscado localizarse en las zonas metropolitanas. Esta fase de concentración de capital en los centros urbanos se ha privilegiado, pues ellos son la sede de la operación de las grandes empresas transnacionales y cooperativas. Sin embargo, las micro, pequeñas y medianas empresas también tienen acomodo en estos territorios urbanizados.

En las décadas recientes se han conjugado diversos factores que han propiciado el surgimiento y la consolidación de grandes conglomerados urbano-regionales. Entre estos factores se encuentran: el impacto de la globalización económica, el mantenimiento de niveles elevados de crecimiento demográfico, un proceso acelerado de terciarización económica, los crecientes flujos migratorios hacia las grandes ciudades, y los beneficios del progreso tecnológico en distintas esferas de la vida social con énfasis en la elevación de la esperanza de vida de la población humana.

Se ha señalado que la estructura del sistema urbano nacional de México pasa por tres grandes rasgos:

1. hegemonía metropolitana en el sistema urbano del país;
2. el paso de un carácter metropolitano a otro de naturaleza megalopolitana, en la región centro de México, y
3. la abdicación de las funciones de planeación del espacio nacional (véase Garza, 2003: 89-136).

CUADRO I  
POBLACIÓN DE LA REGIÓN CENTRO DE MÉXICO, 2000

<i>Entidad federativa</i>	<i>Población</i>	
	<i>Absoluta</i>	<i>Relativa (%)</i>
Distrito Federal	8'605,239	8.83
Hidalgo	2'235,591	2.29
México	13'096,686	13.43
Morelos	1'555,296	1.60
Puebla	5'076,686	5.21
Querétaro	1'404,306	1.44
Tlaxcala	962,649	0.99
Subtotal	32,936,453	33.79
Total Nacional	97,483,412	100.00

Fuente: INEGI, *XII Censo General de Población y Vivienda, 2000*.

Una idea de la forma en la que se encuentra el proceso de alta concentración demográfica en la región centro del país, aparece en el cuadro I. Como se observa, solamente seis entidades federativas

y el Distrito Federal concentran cerca del 34 por ciento de la población total nacional. Esta concentración es alta si se considera la existencia de 31 entidades federativas.

El rasgo más significativo de esta concentración económica y poblacional se observa en la forma que adquiere esa urbanización llamada de tipo megalopolitana.

Desde los años sesenta del siglo xx a esas formas de organización se les identificó como un conjunto articulado de varias áreas metropolitanas dentro de una misma unidad funcional y social. No forman un tejido urbano interrumpido, sino más bien un sistema de relaciones que engloba zonas rurales, bosques, lugares turísticos, puntos de fuerte concentración, industrial, zonas de alta densidad urbana, suburbios muy extensos surcados por una extensa red de vías intra e interurbanas (véase Gottmann, 1961).

En el caso de la región centro de México, se tienen registradas ocho zonas metropolitanas que se encuentran fuertemente integradas entre sí. Si consideramos solamente a la población que reside en esas zonas y la integramos en una sola unidad de análisis llamada región centro del país, encontramos una población de 23'492,772 habitantes (véase cuadro 2).

El peso específico de cada zona es distinto pero es útil para observar los volúmenes de población que cada una tiene.

La Zona Metropolitana de la Ciudad de México es la más grande y representa el 76.49 por ciento del total de esta región. Le sigue, en orden decreciente, las zonas metropolitanas de las ciudades de Puebla con 8.05 por ciento; Toluca, 6.00 por ciento; Querétaro, 3.35 por ciento; Cuernavaca, 2.81 por ciento; Cautla, 1.37 por ciento; Tehuacán, 0.96 por ciento y Tlaxcala, 0.95 por ciento.

Resultará interesante observar qué ha ocurrido, en particular con la Zona Metropolitana de la Ciudad de Puebla y en esa medida observar el papel de las empresas en su proceso de integración funcional.

CUADRO 2  
POBLACIÓN URBANA  
DE LA REGIÓN CENTRO DEL PAÍS, 2000

Unidad de análisis	Población urbana	
	Absoluta	Relativa (%)
Zona Metropolitana de la Ciudad de México <sup>a</sup>	17'968,895	76.49
Zona Metropolitana de la Ciudad de Puebla <sup>b</sup>	1'892,674	8.05
Zona Metropolitana de la Ciudad de Toluca <sup>c</sup>	1'410,870	6.00
Zona Metropolitana de Querétaro <sup>d</sup>	787,341	3.35
Zona Metropolitana de Cuernavaca <sup>e</sup>	659,762	2.81
Zona Metropolitana de Cuautla <sup>f</sup>	321,823	1.37
Zona Metropolitana de Tehuacán <sup>g</sup>	226,258	0.96
Zona Metropolitana de Tlaxcala <sup>h</sup>	225,149	0.95
Total de la población urbana de la región	23'492,772	100.00

Fuente: Gustavo Garza Villarreal, *La urbanización de México en el siglo xx*, México, El Colegio de México, 2003, pp. 154-163.

<sup>a</sup>Incluye 16 delegaciones del D.F., 40 municipios del estado de México y un municipio del Estado de Hidalgo.

<sup>b</sup>Comprende 11 municipios del estado de Puebla y 6 municipios del estado de Tlaxcala.

<sup>c</sup>Constituida por 10 municipios del Estado de México.

<sup>d</sup>Incluye tres municipios del estado de Querétaro.

<sup>e</sup>Comprende cuatro municipios del estado de Morelos.

<sup>f</sup>Constituida por cuatro municipios del estado de Morelos.

<sup>g</sup>Incluye sólo el municipio del mismo nombre en el estado de Puebla.

<sup>h</sup>Comprende siete municipios del estado de Tlaxcala.

LA ZONA METROPOLITANA DE LA  
CIUDAD DE PUEBLA\* Y LOS INDICADORES  
DEL DESARROLLO EMPRESARIAL

EN UN CONTEXTO tan complejo como el señalado en la sección anterior, los países, las regiones y las grandes zonas metropolitanas se enfrentan al reto de elevar su competitividad en la globalización y mejorar su inserción mundial y al mismo tiempo atender las necesidades sociales para elevar los niveles de bienestar de sus habitantes (Sánchez Almanza, 2003: 4).

\*En esta sección se define a la zona metropolitana a partir de indicadores que relacionan a la expansión urbana con la terciarización de la economía, por lo que la delimitación es diferente a la que aparece en el cuadro 2, véase Sergio Flores González, 1993, *Estructura territorial en la Zona Metropolitana de la Ciudad de Puebla*, Puebla, Puebla, coedición UNAM-SMP-BUAP.

Existen antecedentes históricos de la importancia regional de la ciudad de Puebla, sin embargo desde su fundación hasta la primera mitad del siglo xx, ocurre una expansión urbana ascendente, pero lenta y paulatina. A partir de 1950 inicia un rápido crecimiento poblacional que se conjuga con un desarrollo industrial que impacta en la expansión urbana de las localidades periféricas más próximas. Un nuevo impulso se presenta en 1970 debido a la asignación de montos considerables de inversión pública en infraestructura urbana, equipamiento y redes de integración regional.

Se puede señalar que la metropolización de esta ciudad es la expresión de tres grandes fenómenos: 1. el incesante aumento de la población que reside en la localidad central y las localidades periféricas; 2. la transformación de una economía agrícola a otra de carácter urbano, y 3. la integración de una poderosa red de comercialización debido al aumento significativo de empresas de distinto giro que apoyan la consolidación de esta zona metropolitana (Zona Metropolitana de la Ciudad de Puebla, ZMCP).

Han sido las últimas tres décadas en las que con mayor agudeza se han manifestado estos fenómenos.

### *Causas y efectos de la metropolización*

Uno de los factores de mayor relevancia en el análisis del desarrollo empresarial y, en general, de las actividades económicas se relaciona con la ubicación geográfica. Esta zona se ubica en el valle de Puebla-Tlaxcala rodeado de tres formaciones orográficas: al norponiente con parte de la sierra Nevada que la integran los volcanes Popocatepetl e Iztaccíhuatl; al nororiente con el volcán de la Malintzin y al suroriente con la cordillera de Tentzo. El suelo de la zona es variado y se encuentran conjugadas lo mismo áreas de tepetate con textura pesada que áreas rocosas.

En general, los centros urbanos localizados en la zona se ubican sobre llanuras y ligeras depresiones topográficas. El clima es templado y la temperatura media oscila entre los 17°C y 19°C.

Los usos del suelo en los centros urbanos de la zona están destinados predominantemente a las actividades industriales, comerciales, habitacionales y de servicios.

Desde el punto de vista cultural no existen grandes contrastes entre las aglomeraciones urbanas localizadas en esta zona. Al mismo tiempo se observan grandes contrastes económicos entre la ciudad central (Puebla) y las localidades urbanas de menor tamaño, así como las que se encuentran en transición rural-urbana.

Además de las características geográficas los otros factores que intervienen son: los antecedentes históricos y la evolución a lo largo del tiempo, que condicionan el desarrollo de los centros y subcentros de funcionamiento en esta zona.

La ciudad de Puebla es un asentamiento fundado a partir de la iniciativa de las autoridades novohispanas en el año de 1531, y a pesar de existir para entonces, asentamientos prehispánicos en sus inmediaciones, el apoyo gubernamental y la estratégica ubicación, colocan a esta ciudad como el centro de una importante región económica. En particular existían asentamientos prehispánicos en las localidades de Atlixco, San Martín Texmelucan, San Pedro Cholula y Tepeaca (hoy pertenecientes al estado de Puebla) y en Santa Ana Chiautempan, Tlaxcala, San Pablo del Monte y Zacatelco (del estado de Tlaxcala).

Hasta antes de la conquista estos centros poblacionales mantenían absoluta independencia entre sí y su desarrollo estuvo basado en las actividades agrícolas. Durante la época colonial, Puebla mantuvo una importante posición en la geografía económica del territorio novohispano; en este periodo se le define como un centro urbano con importantes actividades comerciales y semimanufactureras. Para 1790 la ciudad de México era únicamente 30 por ciento mayor que Puebla y junto con Querétaro eran las tres ciudades más importantes de la Nueva España (véase Garza, 1985: 67-68). Durante el siglo XIX la ciudad de Puebla mantuvo un importante desarrollo de sus actividades manufactureras a partir de la industria textil.

En esta época el desarrollo de las localidades periféricas está basado en actividades agrícolas y comerciales. Estas últimas se desarrollan en mercados indígenas en forma de tianguis (véase Tyrakowsky, 1986: 100-101). Todavía en este periodo existía un desarrollo propio de la ciudad de Puebla y las localidades periféricas mantenían su propio ritmo de crecimiento entre sí. Es hasta la segun-

da mitad del siglo xx cuando se configuran los rasgos de esa naciente área metropolitana.

Un nuevo impulso se observa a partir de la década de los sesenta y entre estos factores se encuentran: el elevado crecimiento de la población, el crecimiento físico de las áreas urbanas de sus ciudades y la creciente migración de la población rural a los centros urbanos. Otros factores que han contribuido son la implantación industrial, el desarrollo y ampliación del comercio y los servicios y, el crecimiento y modernización del sistema de transporte público.

Se ha señalado que entre las causas que propician la urbanización se encuentran el crecimiento de la población urbana, la expansión física de las ciudades y la migración de la población rural a los centros urbanos. Los efectos son de dos tipos: intraurbanos e interurbanos (véase Unikel, 1977: 100). El proceso de metropolización de la ciudad de Puebla ha experimentado ese conjunto de procesos.

### *Urbanización en la zona metropolitana*

La expansión urbana está condicionada por el ritmo de crecimiento económico y por la acelerada dinámica de su población.

Los asentamientos humanos más inmediatos a la ciudad fueron experimentando una transformación paulatina de un modo de vida rural-tradicional a otro urbano-moderno.

A inicios de los años sesenta se incorporaron a esta dinámica localidades como San Felipe Hueyotlipan, San Jerónimo Caleras, San Pablo Xochimehuacán y San Francisco Totimehuacán, pues mediante decreto del Honorable Congreso del Estado de Puebla, transforman su categoría de municipio a juntas auxiliares municipales. A principios de los años setenta la conurbación ocurre con San Andrés Cholula y San Pedro Cholula, municipios que experimentan cambios muy importantes como resultado del apoyo oficial a esta integración funcional con la ciudad de Puebla y al impulso a la urbanización provocado por el sector comercio y servicios.

Durante la década de los ochenta, los antiguos pueblos que fueron absorbidos por la dinámica de la ciudad de Puebla fueron

Cuautilancingo y San Pablo del Monte (Tlaxcala), localizados al norte de la ciudad.

En la periferia inmediata a la zona conurbada de la ciudad de Puebla se localizan algunos centros de población con importancia económica propia. En su desarrollo la vialidad y el transporte interurbanos, han jugado un papel de primera importancia. Entre esos centros se encuentran las ciudades de Zacatelco (Tlaxcala), San Miguel Xoxtla y Huejotzingo.

Otros dos centros urbanos que se encuentran conformando parte de esta zona son Santa Ana Chiautempan y Tlaxcala (Tlaxcala). Santa Ana Chiautempan es uno de los principales mercados de productos perecederos y de la industria textil y del vestido; Tlaxcala es la capital del mismo estado y ha visto cambiar sus actividades económicas del sector agrícola al comercial y de servicios, y en segundo término a la actividad industrial.

También aparecen aquellas ciudades que tienen una importancia industrial y comercial. Estos centros urbanos son San Martín Texmelucan, Atlixco y Tepeaca. En el caso de San Martín Texmelucan es un centro urbano localizado en medio de la autopista México-Puebla que aloja importantes establecimientos industriales de las ramas petroquímica, químico-farmacéutica y alimentos. Atlixco tuvo un desarrollo de la industria textil durante los siglos XVIII, XIX y la primera mitad del XX. Sin embargo, el crecimiento de su población fue ascendente y la decadencia relativa de su industria textil fue suplantada por la importancia creciente de las actividades comerciales, de servicios y las amenidades.

La ciudad de Tepeaca tiene una importancia comercial de primer orden; el tianguis semanal que ahí se desarrolla genera importantes efectos en la economía de la localidad.

Las figuras 1 y 2 muestran la aparición de localidades urbanas en la Zona Metropolitana de la Ciudad de Puebla durante el periodo 1970-2000. Como se observa, el número de centros urbanos pasó de cinco en 1970 a siete en 1980; a 12 en 1990 y a 19 en el año 2000. Todas estas localidades urbanas no han dejado de crecer en su población y muestran la dinámica de urbanización acelerada registrada en los 30 últimos años.



Adicionalmente hay que señalar que algunas localidades que han cobrado el carácter de urbanas, forman partes de municipios como San Bernardino Tlaxcalancingo (San Andrés Cholula) y Santa María Moyotzingo (San Martín Texmelucan).

Hasta el año 2000 las localidades urbanas de esta zona comprendían más de dos millones de habitantes y representan una tercera parte de la población de ambas entidades federativas (véase cuadro 3).

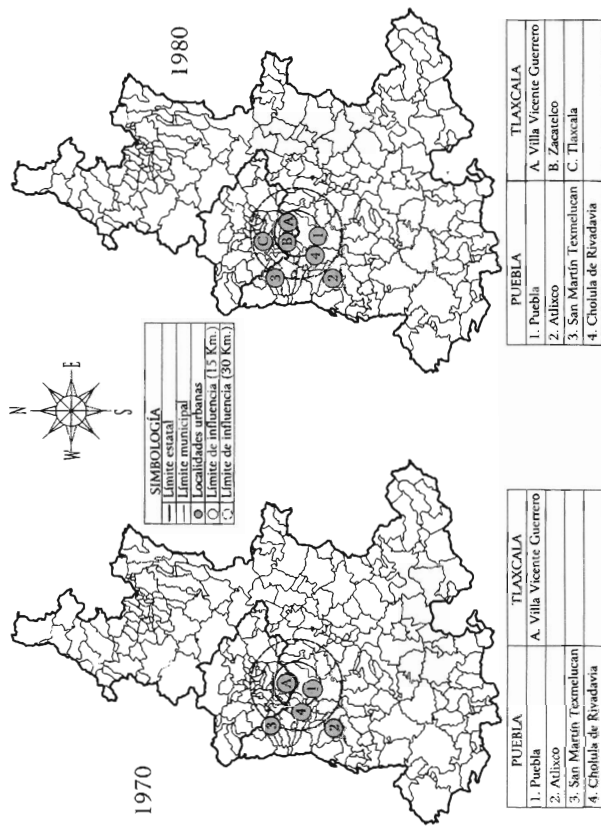
*Proceso de crecimiento poblacional  
en los municipios de la Zona Metropolitana  
de la Ciudad de Puebla<sup>2</sup>*

La zona metropolitana ha estado en permanente evolución, en particular, su crecimiento ha sido relevante en los últimos 30 años.

La elevada concentración poblacional observada en las principales ciudades y áreas metropolitanas en el país se mantiene y reproduce en esta zona.

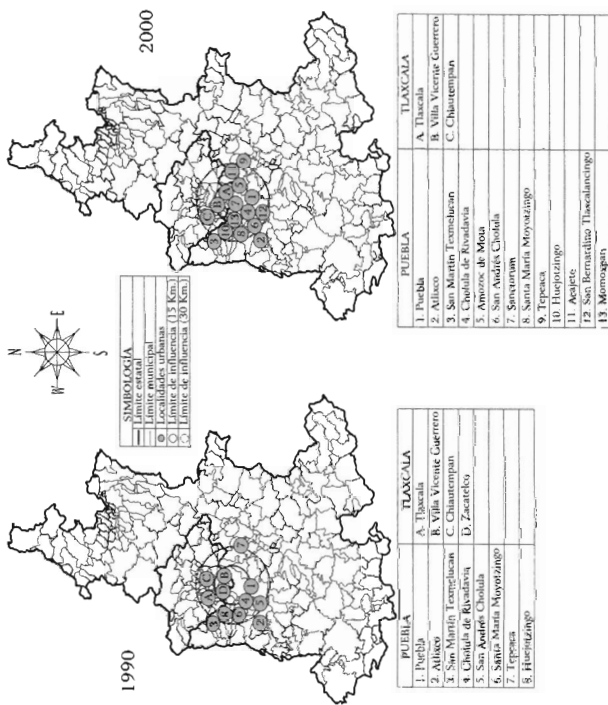
En la década 1970-1980 los municipios que registraron el crecimiento más acelerado fueron San Miguel Xoxtla (7.02), Amozoc (5.09), Cuautlancingo (4.94), Tlaxcala (4.84), San Pedro Cholula (4.62) y Puebla (4.50) (véase cuadro 4).

FIGURA 1  
 LOCALIDADES URBANAS DE LA ZONA  
 METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE PUEBLA



Fuente: Elaboraciones propias, mayo de 2002.

FIGURA 2  
LOCALIDADES URBANAS DE LA ZONA  
METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE PUEBLA



Fuente: Elaboraciones propias, mayo de 2002.

CUADRO 3

POBLACIÓN DE LAS LOCALIDADES URBANAS DE LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE PUEBLA, 1970-2000

Localidad urbana	1970	1980	1990	1995	2000
Puebla	499,636	722,908	1'007,170	1'157,625	1'327,733
Atlixco	41,967	53,207	74,233	79,556	85,199
San Martín Texmelucan	23,359	36,712	57,519	65,855	75,275
Cholula de Rivadavia	15,399	26,748	53,673	62,259	74,211
Amozoc de Mota				39,994	53,550
San Andrés Cholula		18,259	18,259	24,060	31,475
Santa María Moyotzingo		17,512	17,512	21,260	25,717
Tepeaca		16,967	16,967	20,201	23,981
Huejotzingo		16,867	16,867	19,318	22,081
Sanctorum				18,451	26,563
San Bernardino Tlaxcalancingo				16,036	17,897
Acájeté				15,419	19,436
Momoxpan					16,819
Tlaxcala		18,437	50,486	63,335	79,040
Villa Vicente Guerrero	18,280	27,589	36,865	43,459	51,094
Chiautempan			35,498	41,092	47,475
Zacatelco		19,421	30,349	30,494	30,631
Papalotla				16,965	19,345
Teolochoico					16,081
Total ZMCP	598,641	905,022	1'415,398	1'735,379	2'043,603
Total Tlaxcala	420,638	556,597	761,277	883,924	1'024,213
Total Puebla	2'508,226	3'347,685	4'126,101	4'624,365	5'176,136

Fuente: IX, X y XI censos generales de Población y Vivienda de los estados de Puebla y Tlaxcala. Proyecciones año 2000.

CUADRO 4

POBLACIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO DE LOS MUNICIPIOS QUE INTEGRAN LA ZMCP, 1970-2000

Municipio	Población				Tasas de crecimiento			
	1970	1980	1990	2000	1970-1980	1980-1990	1990-2000	
Puebla	532,744	835,759	1'054,921	1'346,916	4.50	2.33	2.47	
San Martín Texmelucan	52,198	79,504	94,532	121,071	4.21	1.73	2.53	
Atlixco	72,373	91,660	104,186	117,111	2.36	1.28	1.17	
San Pedro Cholula	36,226	57,498	77,923	99,794	4.62	3.04	2.49	
Tlaxcala	21,808	35,384	50,631	73,230	4.84	3.58	3.72	
Amozoc	14,184	23,406	35,699	64,315	5.09	4.22	6.10	
Tepeaca	25,837	36,549	44,045	62,651	3.47	1.87	2.49	
Santa Ana Chiautempan	32,572	41,494	61,256	57,512	2.42	3.90	-0.61	
San Andrés Cholula	19,221	26,032	37,791	56,066	3.03	3.73	4.05	
San Pablo del Monte	20,198	29,908	40,916	54,387	3.92	3.13	2.85	
Huejotzingo	22,303	31,997	41,802	50,868	3.61	2.67	2.00	
Cuahtlancingo	11,452	18,768	29,091	46,729	4.94	4.38	4.90	
Zacatelco	19,492	27,162	36,653	31,915	3.32	3.00	-1.38	

CUADRO 4 (Continuación)

Municipio	Población				Tasas de crecimiento			
	1970	1980	1990	2000	1970-1980	1980-1990	1990-2000	
Coronango	11,526	15,627	20,628	27,575	3.04	2.78	2.99	
Ocoyucan	10,383	13,783	17,768	23,619	2.83	2.54	2.94	
Papalotla de Xicoténcatl	8,806	12,201	17,204	22,288	3.26	3.44	2.58	
Juan C. Bonilla	7,017	10,399	11,496	14,483	3.93	1.00	2.35	
Xicohtzingo	5,202	7,673	8,562	10,226	3.89	1.10	1.77	
Tenancingo	5,734	6,727	9,759	10,142	1.60	3.72	0.39	
San Miguel Xoxtla	3,108	6,272	7,464	9,350	7.02	1.74	2.28	
Mazatecochco de José Ma. Morelos	4,235	5,171	6,322	8,357	2.00	2.01	2.79	
Cuatutínchán	3,091	3,813	4,946	7,086	2.10	2.60	3.69	
Total	939,710	1'416,787	1'813,595	2'315,691	4.11	2.47	2.47	

Fuente: INEGI, censos generales de Población y Vivienda de los estados de Puebla y Tlaxcala, 1970, 1980, 1990 y 2000.

Para el periodo 1980-1990 los municipios con mayor dinámica de crecimiento fueron Cuautlancingo (4.38), Santa Ana Chiautempan (3.90), San Andrés Cholula (3.73), Tenancingo (3.72), Tlaxcala (3.58) y Papalotla (3.44).

En el decenio 1990-2000 los municipios con mayor tasa de crecimiento fueron Amozoc (6.10), Cuautlancingo (4.90), Tlaxcala (3.72) y Cuautinchan (3.69). Salvo el área urbana del municipio de Tlaxcala, el resto de municipios forman parte de la conurbación con la ciudad de Puebla. Es probable que esa cercanía relativa influya determinadamente en esos elevados crecimientos.

Un fenómeno común en la inmensa mayoría de estos municipios es que en estos 30 años observaron tasas positivas y superiores a 1.00, lo que muestra una zona en acelerado crecimiento.

Las únicas excepciones, para el decenio 1990-2000, son los municipios de Santa Ana Chiautempan (-0.61) y Zacatelco (-1.38). Ello probablemente se deba, en el primer caso a la declinación de las actividades textiles y maquiladoras, y en el segundo a la fuerte presencia de corrientes migratorias, expulsoras de población.

En términos generales durante estos 30 años la población de la Zona Metropolitana de la Ciudad de Puebla se duplicó al pasar de 939,710 a 2'315,691 habitantes. La dinámica de crecimiento poblacional sigue siendo muy alta pues ha registrado en el decenio 1970-1980 una tasa de 4.11 y para los decenios 1980-1990 y 1990-2000 una tasa de crecimiento de 2.47. Tasa significativamente alta si se compara con la del estado de Tlaxcala en su conjunto (2.34) o la del país (2.0).

Ese proceso de crecimiento poblacional se ha visto acompañado de un proceso de terciarización de la economía regional.

### *Cambios en la estructura económica*

En el periodo que se analiza (1970-2000) dos importantes factores han jugado un papel determinante; uno de ellos está referido a los efectos provocados por la implantación industrial desarrollada en forma notoria a partir de los años sesenta y el otro factor se relaciona con la rápida terciarización de la economía, tanto en el municipio central como en los municipios periféricos.

En 1968 se inició la construcción del parque industrial 5 de Mayo localizado en la periferia norte de la ciudad de Puebla. En 1971 se inició la construcción del parque industrial Resurrección, ubicado en la junta auxiliar de este nombre, perteneciente al municipio de Puebla. En 1981 se puso en operación el parque industrial Puebla 2000.

El corredor industrial Texmelucan, que se extiende a lo largo de la autopista México-Puebla, en el tramo que une a las ciudades de Puebla y San Martín Texmelucan, ha sido un importante detonador del desarrollo económico y fue puesto en operación en 1981.

El parque industrial El Conde que se extiende a lo largo de la carretera Puebla-Tlaxcala fue puesto en operación en el transcurso de los años ochenta así como el corredor industrial Quetzalcóatl que se localiza entre las ciudades de San Martín Texmelucan y Huejotzingo. Ambos complejos industriales han apoyado el desarrollo de esta importante zona metropolitana.

Es significativo observar que pese a la existencia de periodos recurrentes de crisis económicas en estas décadas recientes, el proceso de urbanización no se ha detenido, aunque ese proceso no es impulsado por la dinámica económica de la ciudades sino por el rechazo del mundo rural (Garza, 2003: 140).

Para determinar el peso del municipio central sobre los municipios periféricos se calculó un índice de participación para cada uno de los sectores de la actividad económica. El municipio de Puebla es el municipio central y los 21 municipios restantes son la periferia metropolitana.

Se procedió a considerar la población económicamente activa censada en los años 1960, 1970, 1980, 1990 y 2000 tanto en el municipio central como en los municipios periféricos, diferenciándola en tres sectores: primario, secundario y terciario. La PEA "insuficientemente especificada" se distribuyó entre los tres sectores de acuerdo con el peso relativo de cada uno de ellos.

En el municipio central, en 1960, el sector primario tuvo una participación relativa del 15.04 por ciento; el sector secundario del 37.54 por ciento y el terciario del 47.42 por ciento. Diez años después, el sector primario disminuyó notablemente al bajar su



CUADRO 5

PORCENTAJES PROMEDIO DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR SECTOR DE ACTIVIDAD EN LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE PUEBLA Y RELACIÓN CENTRO-PERIFERIA, 1960-2000

Sector, año y periodo	Municipio central (en %)	Municipios periféricos (en %)	Relación centro-periferia <sup>a</sup> (índice)
Suma de los tres sectores <sup>b</sup>	1960 <sup>c</sup>	100.00	-
	1970	100.00	-
	1980	100.00	-
	1990	100.00	-
	2000	100.00	-
Sector primario	1960	15.04	3.87
	1970	7.26	47.65
	1980	6.24	42.28
	1990	4.90	24.78
	2000	1.25	14.91
Incremento porcentual	1960-1970	-7.78	-10.52
	1970-1980	-1.02	-5.37
	1980-1990	-1.34	-17.50
	1990-2000	-3.65	-9.87
Sector secundario	1960	37.54	25.03
	1970	39.00	29.46
	1980	38.53	29.65
	1990	34.65	37.35
	2000	33.35	38.98

CUADRO 5 (Continuación)

Sector, año y período	Municipio central (en %)	Municipios periféricos (en %)	Relación centro-periferia <sup>a</sup> (índice)
Incremento porcentual	1960-1970	1.46	4.43
	1970-1980	-0.47	0.19
	1980-1990	-3.88	7.70
	1990-2000	-1.30	1.63
Sector terciario	1960	47.42	16.80
	1970	53.74	22.89
	1980	55.23	28.07
	1990	60.45	37.87
	2000	65.40	46.11
Incremento porcentual	1960-1970	6.32	6.09
	1970-1980	1.49	5.18
	1980-1990	5.22	9.80
	1990-2000	4.95	8.24

Fuente: Censos generales de Población y Vivienda de los estados de Puebla y Tlaxcala, 1960, 1970, 1980, 1990, 2000.

<sup>a</sup> Esta relación se mide a través de dividir el porcentaje de la PEA de los municipios periféricos entre el porcentaje de la PEA del municipio central en cada sector de actividad. Si el índice es mayor que uno, revela una importancia relativa mayor de la periferia respecto al centro en la PEA del sector correspondiente.

<sup>b</sup> La PEA insuficientemente especificada se distribuyó entre los tres sectores de acuerdo con el peso relativo de cada uno de ellos.

<sup>c</sup> En este año se suma al municipio de Puebla la PEA de los municipios de Resurrección, San Felipe Hueyotlipán, San Jerónimo Caleras, San Miguel Canoa y Totimehuacán.

participación al 7.26 por ciento, mientras que el sector secundario se elevó ligeramente al 39.08 por ciento y el terciario pasó a tener una participación del 53.74 por ciento (véase cuadro 5).

Esta tendencia se mantuvo en 1980, pues el sector primario disminuyó notablemente hasta llegar al 6.24 por ciento; el sector secundario descendió ligeramente al 38.53 por ciento y el terciario se elevó al 55.23 por ciento.

Para 1990 continuó el descenso de la participación relativa del sector primario, pues éste descendió al 4.90 por ciento; el sector secundario disminuyó al 34.65 por ciento y el terciario aumentó su participación relativa al 60.45 por ciento.

En el año 2000 el sector primario cayó drásticamente su participación relativa en el municipio de Puebla, que se colocó en 1.25 por ciento; el sector secundario disminuyó su participación al 33.35 por ciento y el sector terciario elevó su participación relativa en 65.40 por ciento.

En este periodo (1960-2000) el municipio central observó un peso creciente el sector comercial y de servicios y la caída más drástica la registró el sector agropecuario. Es decir, mientras que en el año 1960 de cada 10 trabajadores, cinco se emplearon en el sector terciario, cuatro en el sector secundario y uno en el sector primario; para el año 2000 esa proporción cambió al emplearse siete en el sector terciario y tres en el sector secundario, no siendo significativa la actividad agrícola.

Por lo que toca a los municipios periféricos en 1960 tuvieron una participación del 58.17 por ciento en el sector primario, un 25.07 por ciento en el sector secundario y 16.80 por ciento el terciario. En 1970 el sector primario disminuyó notablemente al bajar su participación al 47.65 por ciento y aumentar la de los sectores secundario y terciario en 29.46 por ciento y 22.89 por ciento respectivamente.

Esta tendencia se mantuvo en 1980; el sector primario disminuyó su participación ahora en 42.28 por ciento, el secundario se elevó ligeramente en 29.65 por ciento y el terciario tuvo una participación del 28.07 por ciento.

Para 1990 el sector agrícola descendió drásticamente al 24.78 por ciento, el sector secundario se elevó al 37.35 por ciento y el sector terciario se incrementó al 37.87 por ciento. En el año 2000 la participación del sector agrícola continuó a la baja al tener una participación relativa del 14.91 por ciento; el sector industrial tuvo una participación del 38.98 por ciento y el sector comercial y de servicios aumentó al 46.11 por ciento.

El proceso de terciarización de la economía también lo observarán los municipios periféricos. Al inicio de este periodo; en 1960, de cada 10 trabajadores, seis se ocupaban en las actividades agrícolas, dos lo hacían en el sector industrial y dos en el sector comercial y de servicios. Para el año 2000 esa proporción cambió significativamente, por cada 10 trabajadores, uno se empleó en el sector agrícola, cuatro en el industrial y cinco en el sector comercial y de servicios.

Estos drásticos cambios son el reflejo de las transformaciones observadas a nivel internacional y nacional así como por los efectos que en el mercado se han observado, pues en ellos tienen mayor rentabilidad las actividades asociadas a la urbanización.

Los índices de participación miden la relación centro-periferia, a partir de dividir el porcentaje de la PEA de los municipios periféricos entre el porcentaje de la PEA del municipio central, en cada sector de actividad. Cuando el índice es mayor que uno revela una importancia relativa mayor de la periferia respecto al centro en un PEA del sector respectivo.

Los resultados obtenidos muestran que el sector primario domina en la periferia y que esta tendencia ha tenido variaciones; sus índices pasaron de 3.87 en 1960 a 6.15 en 1970; 6.78 en 1980, 5.10 en 1990 y 11.93 en el año 2000.

El sector secundario dominó en el centro y presentó cambios contrastantes; sus índices pasaron de 0.67 en 1960 a 0.75 en 1970 y 0.77 en 1980; para 1990 este índice pasó a 1.08 y en el año 2000 aumentó a 1.17.

El sector terciario ha sido el más dinámico, pues sus índices pasaron del 0.35 en 1960 a 0.43 en 1970; 0.51 en 1980, 0.63 en 1990 y 0.71 en el año 2000. Siendo dominante la importancia relativa del municipio central respecto a los municipios periféricos.

En resumen, a lo largo de estas cuatro décadas se confirman las características de la elevada asociación entre los sectores de la actividad económica más dinámicos como el industrial, comercial y de servicios a la consolidación metropolitana tanto si se trata del municipio central (Puebla) como si se trata de los municipios periféricos (20 restantes).

Esto muestra también que no obstante la presencia de crisis económicas recurrentes (1976, 1982-1983, 1988, 1994, 2000), la población urbana ha empujado a la generación de actividades económicas en aquellos sectores de mayor rentabilidad.

### *Dinámica de expansión empresarial*

Como se señaló en el segundo apartado, parte neurálgica de la dinámica económica se refiere a la instalación, apertura y funcionamiento de las empresas.

Estas unidades motrices expresan, de forma clara, la influencia de importantes volúmenes de inversión privada, mantienen ritmos dinámicos de la actividad financiera, promueven la activación del ciclo económico y provocan un impacto positivo en la generación de empleos.

Al existir estos efectos se generan buenas expectativas para incidir en la elevación de los niveles de bienestar social. En efecto, una sociedad que mantiene una planta productiva, en la que el número de sus empresas va en aumento, apoya a la existencia de amplios sectores activos con niveles salariales altos. El poder adquisitivo de estos grupos impacta en la mayor demanda de bienes y servicios.

Si a esta dinámica se agrega la participación activa del sector público tanto para aumentar sus acciones en la detonación del crecimiento económico como en la prevalencia de un ambiente social y construido en probarse que los niveles de bienestar vayan en aumento.

En el caso de la Zona Metropolitana de la ciudad de Puebla se hizo una selección de las unidades económicas en los 22 municipios que integran dicha zona y se analizó su evolución en el periodo 1988-1998, solamente en los sectores de la economía urbana (industrial, comercio y servicios).

El municipio de Puebla ha sido el más dinámico y el que concentra el mayor número de unidades económicas con esos sectores de actividad. El sector industrial aumentó de 2551 unidades en 1988 a 5611 en 1998; el sector comercial incrementó sus unidades en el mismo periodo de 14,486 a 27,326 y el sector servicios pasó de 8,807 a 19,422 unidades (véase cuadro 6).

Otros municipios que tuvieron incrementos relevantes en el número de unidades económicas y en estos tres sectores fueron: San Martín Texmelucan, Atlixco, San Pedro Cholula y Tepeaca (estado de Puebla), así como Tlaxcala, Chiautempan y San Pablo del Monte (estado de Tlaxcala).

En estos años se puede decir que ha existido un aumento continuo de las unidades económicas, ellas han tenido un carácter altamente concentrador y han impactado positivamente en la generación de fuentes de trabajo y redistribución del ingreso.

En efecto; al momento de observar la evolución de la suma de las unidades económicas de los sectores secundario y terciario por municipio en la zona metropolitana, se determinó que para el año 1988 el total de unidades económicas en el municipio de Puebla es de 25,844, que representa el 38.47 por ciento respecto al total estatal.

Sin embargo, si se suman las unidades económicas de los 22 municipios de esta zona metropolitana ese volumen aumenta a 42,350 unidades económicas que representan el 55.11 por ciento del total de las unidades económicas de ambas entidades de la República (Puebla y Tlaxcala). Esa proporción es muy alta si se considera que ambos estados suman 277 municipios y tan sólo 22 concentran más de la mitad de unidades económicas de ellos (véase cuadro 7).

En el año de 1993 se observó que el municipio de Puebla concentró 43,250 unidades económicas que representó el 53.68 por ciento del total estatal.

CUADRO 6

UNIDADES ECONÓMICAS SEGÚN SECTOR EN LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE PUEBLA, 1988-1998

	Sector											
	Industria					Comercio					Servicio	
	1888	1993	1998	1888	1993	1998	1888	1993	1998	1988	1993	1998
<i>Estado/municipio</i>												
Puebla (estado)	10,975	24,164	29,759	37,415	63,87	78,074	18,788	35,231	45,173			
Puebla (municipio)	2,551	4,4	5,611	14,486	23,333	27,326	8,807	15,517	19,422			
San Martín												
Texmelucan	294	729	1,079	1,638	2,809	4,346	770	494	1,854			
Atlixco	249	573	552	1,348	2,09	2,387	792	1,346	1,464			
San Pedro Cholula	1,259	1,925	2,023	1,079	1,862	2,199	572	1,139	1,319			
Amozoc	109	452	469	258	773	979	95	359	512			
Tepeaca	87	183	282	405	1,091	1,202	286	632	801			
San Andrés Cholula	93	189	302	322	500	657	113	273	419			
Huejotzingo	80	251	241	328	725	881	157	398	431			
Cuatlaningo	38	71	172	172	383	562	38	114	263			
Coronango	282	314	170	130	298	459	40	79	124			

CUADRO 6 (Continuación)

Estado/municipio	Sectores										
	Industria					Comercio					Servicio
	1888	1993	1998	1888	1993	1998	1888	1993	1998	1993	1998
Ocoyucan	7	311	386	39	180	232	4	43	76		
Juan C. Bonilla	202	728	673	59	195	228	13	65	68		
San Miguel Xoxtla	13	55	77	96	186	239	40	74	102		
Cuautinchan	7	11	10	5	14	22	0		8		
Tlaxcala (Estado)	1,584	3,065	5,589	7,897	13,696	18,603	3,086	5,986	9,064		
Tlaxcala (Municipio)	123	254	388	842	1,342	1,885	539	986	1,475		
Chiautempan	175	338	454	961	1,732	1,903	370	642	888		
San Pablo del Monte	106	313	419	381	774	1,027	87	215	374		
Zacatelco	88	144	202	481	825	903	181	334	435		
Papalotla de											
Xicoténcatl	57	68	161	213	329	534	74	105	247		
Xicotzingo	39	39	60	125	206	280	34	57	100		
Tenancingo	21	25	42	89	155	206	17	32	58		
Mazatecochco											
de José María Morelos	0	10	80	79	115	169	5	11	54		

Fuente: INEGI, censos económicos de 1989, 1994 y 1999.



CUADRO 7

EVOLUCIÓN DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DE LOS  
SECTORES SECUNDARIO Y TERCIARIO POR MUNICIPIO  
EN LA ZMCP, 1988-1998

<i>Estados/municipios</i>	<i>Unidades económicas</i>					
	<i>1998</i>		<i>1993</i>		<i>1998</i>	
	<i>Absoluto</i>	<i>Relativo(%)</i>	<i>Absoluto</i>	<i>Relativo(%)</i>	<i>Absoluto</i>	<i>Relativo(%)</i>
Puebla (estado)	67,178	100.000	123,265	100.000	152,706	100.000
Puebla (municipio)	25,844	38.47	43,250	35.09	52,359	34.29
San Martín Texmelucan	2,702	4.02	5,032	4.08	7,279	4.77
Atlixco	2,389	3.56	4,009	3.25	4,403	2.88
San Pedro Cholula	2,910	4.33	4,926	4.00	5,541	3.63
Amozoc	462	0.69	1,584	1.29	1,960	1.28
Tepeac	778	1.16	1,906	1.55	2,285	1.50
San Andrés Cholula	428	0.64	962	0.78	1,378	0.90
Huejotzingo	565	0.84	1,374	1.11	1,553	1.02
Cuatlancingo	248	0.37	568	0.46	997	0.65
Coronango	452	0.67	691	0.56	1,153	0.76
Ocoyucan	50	0.07	534	0.43	694	0.45

Cuadro 7 (Continuación)

<i>estados/municipios</i>	<i>Unidades económicas</i>					
	1998		1993		1998	
	<i>Absoluto</i>	<i>Relativo(%)</i>	<i>Absoluto</i>	<i>Relativo(%)</i>	<i>Absoluto</i>	<i>Relativo(%)</i>
Juan C. Bonilla	274	0.41	988	0.80	969	0.63
San Miguel Xoxtla	149	0.22	315	0.26	418	0.27
Cuaautinchán	12	0.02	25	0.02	40	0.03
Subtotal	37,263	55.47	66,164	53.68	81,029	53.06
Otros municipios del Estado de Puebla	29,915	44.53	57,101	46.32	71,677	46.94
Tlaxcala (Estado)	12,567	100.000	22,747	1.00	33,256	1.00
Tlaxcala (Municipio)	1,504	11.97	2,582	11.35	3,728	11.21
Chiautempan	1,506	11.98	2,712	11.92	3,245	9.76
San Pablo del Monte	574	4.57	1,302	5.72	1,820	5.47
Zacatelco	750	5.97	1,303	5.73	1,540	4.63
Papalotla de Xonohténcatl	344	2.74	502	2.21	942	2.83
Xicotzingo	198	1.58	302	1.33	440	1.32
Tenancingo	127	1.01	212	0.93	306	0.92
Mazatecochco de José María Morelos	84	0.67	136	0.60	303	0.91
Subtotal	5,087	40.48	9,051	39.79	12,324	37.06
Otros municipios del estado de Tlaxcala	7,480	59.52	13,696	60.21	20,932	62.94

Fuente: Cuadro 6.

Realizando el mismo procedimiento que en el anterior, se sumaron las unidades económicas de los 22 municipios metropolitanos y se observó que el número de unidades económicas fue de 75,215 que representó el 51.51 por ciento del total de ambas entidades federativas.

En el año de 1998 se observó una dinámica semejante: el municipio de Puebla concentró 52,359 unidades económicas que representaron el 34.28 por ciento del total en el estado.

Sin embargo, si sumamos nuevamente las unidades económicas de los 22 municipios de la zona metropolitana, ese volumen aumentó a 93,353 unidades económicas que representó el 50.20 por ciento de las unidades económicas de ambas entidades de la República. Esa proporción sigue siendo alta si se considera que sólo la zona metropolitana incluye 22 municipios de un total de 277 que tienen los dos estados de la República.

En resumen se puede decir que con este análisis se confirma la presencia de tres causas estructurales de la urbanización: 1. el número de unidades económicas durante el periodo 1988-1998 aumentó considerablemente al pasar de 42,350 a 93,353 en la Zona Metropolitana de la Ciudad de Puebla, lo que muestra una dinámica relevante; 2. este indicador ha contribuido a la consolidación de la zona metropolitana pues la permanencia de estas unidades genera un "anclaje" en la población en su conjunto, lo que a su vez tiene un impacto sobre la expansión urbana y la dinámica metropolitana; y 3. no obstante el peso tan elevado que registra el número relativo de unidades económicas en el municipio de Puebla, el resto de municipios de la misma Zona Metropolitana de la Ciudad de Puebla, ha visto aumentar su número de unidades económicas. Ese mismo carácter concentrador se reproduce y amplía si consideramos el total de las unidades económicas de dicha zona en relación a las dos entidades federativas en su conjunto.

Por último es preciso señalar que esta dinámica ha continuado hasta el presente y que valdría la pena incorporar en el análisis los efectos de la economía informal.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

LAS EMPRESAS, y en general las unidades económicas son un factor de primera importancia tanto en la generación de procesos de crecimiento económico como en la integración de nuevos y grandes complejos territoriales.

En relación a la disyuntiva acerca de cuál es el camino, ¿la integración o la competitividad?; de este análisis se puede inferir que ambas estrategias son complementarias: hacia el interior del sistema urbano nacional y de la región centro del país debe adoptarse una mayor integración que permita generar un bloque apto para enfrentar “hacia fuera” los retos de la elevada competitividad.

En otras palabras, en virtud de las enormes potencialidades y ventajas que ofrecen los centros urbanos contemporáneos es deseable que todos los sectores (público, social y privado) apoyen esta integración interna y además de pensar en ciudades funcionales y modernas ofrezcan condiciones para el desarrollo empresarial y para alentar el desarrollo humano.

Es también deseable que el sector público asuma realmente la responsabilidad que le corresponde en materia de planeación territorial y ambiental. Esta es también una recomendación pues es apremiante que el sector gobierno en sus poderes Ejecutivo y Legislativo adopten, en sus respectivas agendas de trabajo estos asuntos como una política de estado.

Los esfuerzos logrados hasta ahora son importantes pero insuficientes para enfrentar los retos y las crecientes exigencias de la sociedad nacional.

CUADRO 8

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DEL MUNICIPIO CENTRAL  
(PUEBLA) SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 1960-2000

Municipio	1960										Insuficientemente especificada	
	Total	Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	Industria extractiva	Industria de transformación	Industria de construcción	Electricidad, gas, etc.	Comercio	Transporte	Servicios			
Puebla	107,641	10,266	738	35,348	5,217	954	20,024	6,570	28,179	345		
Resurrección	774	716	2	4	38	0	4	6	4	0		
San Felipe	1,586	407	32	742	75	10	148	65	107	0		
Hueyotlipan	1,496	262	6	924	52	0	108	57	92	0		
San Jerónimo	1,777	1,740	20	3	2	0	3	5	4	0		
San Miguel	5,674	4,452	27	215	110	9	212	28	610	11		
Canoa												
Totimehuacán												
1970												
Puebla	Total	Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca del petróleo	Industria extractiva	Industria de transformación	Industria de construcción	Generación y distribución de energía eléctrica	Comercio	Transporte	Servicios	Insuficientemente especificada		
											Industria extractiva	Industria de transformación
	151,842	10,390	350	502	45,461	8,179	1,234	26,601	6,846	40,872	6,463	8,944

CUADRO 8 (Continuación)

		1980												
		Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca canteras	Explotación de minas y manufacturas	Electricidad, gas y agua	Comercio por mayor y menor, comunicaciones etc.	Transporte, Establecimientos financieros, comunales, etc.	Desocupados que no han especificado trabajado							
Puebla	Total	12,659	317	62,160	833	14,925	39,918	13,007	7,311	53,811	64,162	1,274		
		1990												
		Agricultura, ganadería, caza y pesca	Extracción de petróleo y gas	Industria manufacturera	Electricidad y agua	Construcción	Comercio	Transporte y comunicaciones	Servicios financieros	Administración pública y defensa	Servicios	Insuficientemente especificada		
Puebla	Total	6,686	357	901	88,259	1 788	21,563	57,914	20,181	7,471	15,014	96,362	9,273	
		2000												
		Agricultura, ganadería, caza y pesca	Minería	Electricidad y agua	Construcción	Industria manufacturera	Comercio	Transporte, correos y mantenimiento	Comunicación	Servicios financieros	Servicios	Gobierno	Insuficientemente especificada	
Puebla	Total	6,132	591	2,044	37,723	126,758	99,391	24,965	5,303	5,834	15,014	164,908	21,419	14,521

Fuente: VIII Censo General de Población, 1960. Estado de Puebla, DCE, SIC, México, 1963. IX Censo General de Población, 1970. Estado de Puebla, DCE, SIC, México, 1972. X Censo General de Población y Vivienda, 1980. Estado de Puebla, vol. I INEGI, SPP, México, 1983. XI Censo General de Población y Vivienda, 1990. Estado de Puebla, INEGI, México, 1991. XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Estado de Puebla, INEGI, México, 2001.

CUADRO 9

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE LOS MUNICIPIOS PERIFÉRICOS SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. 1960, 1970, 1980, 1990 Y 2000.

Municipio	Total	2000								Insuficientemente especificada
		Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	Industria extractiva	Industria de transformación	Industria de construcción	Electricidad, gas, etc	Comercio	Transporte	Servicios	
Atlixco	19,205	8,801	78	5,675	403	43	1,835	304	2,042	24
San Martín Texmelucan	13,150	8,053	141	1,675	387	25	1,623	351	891	4
San Pedro Cholula	6,963	3,488	94	1,496	390	18	576	216	552	133
Santa Ana Chiautempan	7,198	3,490	36	2,051	279	14	610	130	526	62
Tlaxcala	5,262	1,969	29	776	175	9	553	157	1,589	5
Tepeaca	6,274	4,686	79	289	238	0	505	79	398	0
Huejotzingo	5,809	4,398	22	321	184	8	583	90	202	1
San Pablo del Monte	4,560	2,141	15	712	1,391	5	163	63	70	0
San Andrés Cholula	4,529	3,983	9	160	56	0	175	47	99	0
Zacatelco	4,485	2,677	3	1,208	61	--2	294	64	174	3

CUADRO 9 (Continuación)

Amozoc	4,068	1,972	53	1,136	308	2	221	131	229	4
Cuautilancingo	3,913	1,826	18	1,633	47	0	177			18
Coronango	2,840	2,588	27	110	14	3	58	56	137	2
Ocoyucan	2,651	2,436	12	30	22	0	127	13	25	0
Xicohténcatl	2,034	599	9	1,145	34	9	122	5	15	0
Juan C.										
Bonilla	1,878	1,685	8	86	8	2	36	22	94	1
Tenancingo	1,380	529	1	761	24	2	26	12	40	0
Xicotzingo	1,274	565	4	619	12	2	42	2	35	0
San Miguel										
Xoxtla	643	564	0	16	4	0	39	13	17	0
José María										
Morelos	978	697	0	214	11	0	40	1	15	0
Cuauintinchán	891	867	5	2	2	0	5	1	9	0

Fuente: VIII Censo General de Población, 1960. Estado de Puebla, DGE, sic, México, 1963.  
VIII Censo General de Población, 1960. Estado de Tlaxcala, DGE, sic, México, 1963.





CUADRO 9 (Continuación)

Coronango	5,248	3,208	2	475	0	93	124	99	1	190	1 015	41
Ocoyucan	3,877	2,783	1	233	3	64	263	29	8	106	383	4
Xicohténcatl	3,433	555	4	1,218	6	60	264	154	23	335	823	11
Juan C. Bonilla	3,198	1,687	0	465	0	40	65	40	10	134	753	4
Tenancingo	1,912	516	1	789	0	34	90	22	0	144	350	6
Xicotzingo	2,262	359	0	901	1	63	122	76	11	179	542	8
San Miguel Xoxtdla	1,541	212	1	654	0	78	139	59	6	122	265	5
José María Morelos	1,756	821	0	499	0	49	22	7	1	51	293	13
Cuatlinchán	1,426	969	0	22	0	57	20	5	0	61	291	1

Fuente: X Censo General de Población y Vivienda, 1980. Estado de Puebla, vol. 1 INEGI, spp, México, 1983.  
X Censo General de Población y Vivienda, 1980. Estado de Tlaxcala, vol. 1 INEGI, spp, México, 1983.

Municipio	Total	Agricultura, ganadería, caza y pesca	Extracción de petróleo y gas	Industria manufacturera	Electricidad y agua	Comercio	Transporte y comunicaciones	Servicios financieros	Administración Pública y defensa	Servicios	Insuficientemente especificada
Atlixco	28,232	8,897	22	3,516	107	4,585	832	185	963	6,136	897
San Martín Texmelucan	24,929	5,295	9	7,684	53	4,076	705	80	340	4,157	736
San Pedro Cholula	21,325	3,701	26	7,238	60	2,638	950	201	500	4,019	992
Santa Ana Chiautempan	15,275	2,480	8	5,138	58	2,197	543	140	585	2,874	278
Tlaxcala	15,643	997	12	3,268	101	783	1,711	229	1,484	5,951	409
Tepeaca	11,669	4,646	365	1,266	31	907	1,832	19	148	1,819	331
Huejotzingo	9,999	3,891	1	2,331	48	659	1,017	17	150	1,303	303
San Pablo del Monte	10,987	867	4	3,477	10	3,762	1,033	34	89	1,216	113
San Andrés Cholula	10,274	3,145	3	2,008	18	1,043	1,404	39	110	1,729	425
Zacatelco	9,015	1,454	2	4,080	11	240	1,083	27	131	1,348	94
Amozoc	8,944	1,102	134	3,126	40	1,305	961	61	167	1,253	289
Cuautlancingo	7,321	487	0	3,741	13	434	861	47	119	1,017	266
Coronango	4,940	2,340	1	1,410	4	204	302	3	37	244	294
Ocoyucan	3,928	2,113	2	391	32	297	515	3	53	240	254
Xicohténcatl	4,344	414	2	2,018	23	152	651	19	60	764	42
Juan C. Bonilla	2,593	1,199	2	694	0	60	77	0	40	227	201
Tenancingo	2,313	248	1	1,370	2	95	203	1	34	226	32
Xicotzingo	2,164	205	1	1,204	1	71	193	10	34	304	15
San Miguel Xoxtla	1,710	155	0	850	3	89	260	4	24	203	44
José María Morelos	1,461	486	0	666	1	90	79	3	14	79	31
Cuautinchán	1,161	715	3	106	0	169	28	1	8	4	41

CUADRO 9 (Continuación)

2000

Municipio	Total	Agricultura, ganadería, caza y pesca	Minería	Electricidad y agua	Construcción	Industria manu- facturera	Comercio	Transporte, correos y mantenimiento	Comunicación	Servicios financieros	Servicios Gobierno	Insuficiente- mente- especificada	
Atlixco	38,416	10,510	27	125	3 080	4,634	7,241	1,128	118	173	9,604	1 113	663
San Martín													
Texmelucan	42,919	5,929	48	92	2,525	13,646	8,830	1,490	134	84	8,692	783	666
San Pedro													
Cholula	35,090	3,412	29	77	1,759	11,742	5,246	1,853	197	220	8 980	1,58	787
Santa Ana													
Chiautempan	20,698	1,405	37	47	1,059	7,292	3,787	647	78	74	4980	869	423
Tlaxcala	28,095	865	32	123	1,628	6,057	3,883	1,019	299	229	10,848	2,369	743
Tepeaca	18,374	5,760	309	44	1,582	2,231	3,621	481	21	19	3,757	401	148
Huejotzingo	16,557	4,426	6	50	1,187	4,605	2,317	488	12	25	,796	280	365
San Pablo													
del Monte	19,359	1,325	37	23	5,249	6,254	2,658	679	19	8	2,522	232	353
San Andrés													
Cholula	19,127	3,502	13	25	1,831	4,681	2,951	719	70	102	4,500	316	417
Zacatelco	10,390	1,057	4	14	459	4,035	1,676	639	27	15	2,026	206	232
Amozoc	20,763	1,291	135	40	2,683	7,369	3,122	1,088	71	34	3,932	525	473

CUADRO 9 (Continuación)

Municipio	Total	Agricultura, ganadería, caza y pesca	Minería	Electricidad y agua	Construcción	Industria manufacturera	Comercio	Transporte, correos y mantenimiento	Comunicación	Servicios financieros	Servicios Gobierno	Insuficientemente especificada
Cuatlancingo	15,655	510	2	22	1,002	7,529	2,245	728	60	49	2,820	346
Coronango	7,796	2,134	1	1	487	3,186	719	312	7	1	652	204
Ocoyucan	6,016	2,130	12	24	628	1,222	956	105	2	3	650	81
Xicohténcatl	7,467	454	6	14	354	3,276	1,241	377	20	13	1,399	124
Juan C. Bonilla	4,570	904	2	1	188	2,112	330	343	3	3	526	76
Tenancingo	2,973	355	4	3	154	1,253	439	194	1	1	466	51
Xicotzingo	3,317	245	2	7	164	1,601	390	163	3	10	615	65
San Miguel												
Xoxtla	3,511	157	1	3	175	1,697	662	117	3	2	514	42
José María												
Morelos	3,324	636	3	0	283	1,456	525	41	0	0	304	50
Cuatinchán	2,072	766	12	1	596	230	97	36	3	1	272	41

Fuente: XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Estado de Puebla, INEGI, México, 2001.  
 XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Estado de Tlaxcala, INEGI, México, 2001.

Municipio	Total	Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca			Industria del petróleo	Industria extractiva	Industria transformación	Generación y distribución de energía eléctrica		Comercio	Transporte	Servicios	Gobierno	Insuficientemente especificada
		Industria del petróleo	Industria extractiva	Industria transformación				distribución	de energía eléctrica					
Atlixco	19 564	8 157	10	29	3 890	698	64	2 387	440	2 359	648	882		
San Martín														
Texmelucan	13 398	5 583	120	20	2 322	506	47	1 724	331	1 638	281	826		
San Pedro														
Cholula	8 809	3 322	4	14	2 738	369	27	636	277	859	112	451		
Santa Ana														
Chiautempan	8 235	3 286	2	8	2 589	314	18	628	127	710	99	454		
Tlaxcala	5 773	1 377	4	13	1 030	177	24	532	196	1 298	775	347		
Tepeaca	6 242	3 682	0	111	462	487	9	559	75	510	92	255		
Huejotzingo	5 518	3772	1	4	480	196	14	431	100	258	37	225		
San Pablo														
del Monte	4 931	1 564	1	7	1 307	1 266	2	212	88	208	14	262		
San Andrés														
Cholula	4 495	3 226	2	9	335	165	1	253	77	206	29	192		
Zacatelco	4 372	1 582	0	8	1 709	46	6	264	122	260	46	329		
Amozoc	3 514	1 384	2	90	962	270	38	210	116	202	55	185		
Cuautlancingo	2 499	898	2	5	1 059	51	3	178	28	200	11	64		
Coronango	2 924	2 141	1	2	284	88	0	79	27	96	12	194		
Ocoyucan	2 571	2185	0	0	183	36	9	46	7	53	1	51		
Xicohtécatl	2 148	490	0	8	1 126	38	17	139	46	158	26	100		
Juan C. Bonilla	1 744	1 126	0	2	390	32	0	25	9	68	34	58		
Tenancingo	1 328	446	0	0	743	13	0	28	8	30	1	59		
Xicotzingo	1 042	257	0	2	528	21	0	50	35	75	8	66		
San Miguel Xoxtla	719	124	0	0	389	65	1	53	6	38	6	37		
José Ma. Morelos	1 143	750	0	3	289	14	0	23	1	18	1	44		
Cuautinchán	840	733	0	0	21	33	0	5	3	17	5	23		

Fuente: IX Censo General de Población, 1970. Estado de Puebla, DGE, S.I.C., México, 1972.  
IX Censo General de Población, 1970. Estado de Tlaxcala, D:GE, S.I.C., México, 1972.

CUADRO 10  
PROGRAMAS DEL GOBIERNO FEDERAL Y DEL  
GOBIERNO DEL ESTADO DE PUEBLA PARA APOYAR  
PROYECTOS EMPRESARIALES, 2000\*

- 
- Fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa.
  - Fondo de fomento a la integración de cadenas productivas.
  - Programa de Centros de distribución en Estados Unidos.
  - Fondo de apoyo para el acceso al financiamiento.
  - Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica.
  - Fondos sectoriales de ciencia y tecnología para el desarrollo económico.
  - Programa Marcha Hacia el Sur.
- 

Fuente: Gobierno del Estado de Puebla. *Puebla, Camino hacia la competitividad*. C.D. 2003.

\*Apoyando en el 2002 45 proyectos con un total de más de 52 millones de pesos de inversión y garantizando a mayo del 2003, más de 36 millones en 16 proyectos.

CUADRO 11  
CATÁLOGO DE PROGRAMAS Y SERVICIOS DE APOYO  
EN EMPRESAS EN EL ESTADO DE PUEBLA, 2000-2003

- 
1. Asociación mexicana de Directivos de la Investigación Aplicada y el Desarrollo Tecnológico (ADIAT).
  2. Administración General de Aduanas
  3. Asociación Nacional de Importaciones y Exportaciones de la República Mexicana, A.C. (ANIERM).
  4. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)
  5. Banco Nacional de Obras (Banobras)
  6. Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural)
  7. Banco de México
  8. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP)
  9. Cámara Mexicana de la Industria Textil Central
  10. Cámara Nacional de la Industria y el Vestido
  11. Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacindra)
  12. Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de Puebla.
  13. Cámara de Comercio, Servicios y Turismo en Pequeño de Puebla
  14. Centro de Desarrollo de la Competitividad (Cedecom)
  15. Centro Nacional de Metrología (Cenam)
  16. Centro Empresarial de Negocios (Ceneg)
  17. Centro Tecnológico del Plástico A.C. (Cetepilas)
  18. Comisión Federal de Electricidad (CFE)
  19. Centro de Investigación en Ciencia Aplicada y Tecnología Avanzada (CICATA)
  20. Centro Mexicano para la Producción más Limpia (CMP)
  21. Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, A.C. (CNIME)
  22. Consejo Mexicano de Comercio Exterior (Comce)

23. Comisión Nacional del Agua
24. Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A.C. (Compite)
25. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt)
26. Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica (Conalep)
27. Consejo Poblano de Apoyo a la Microempresa (Comape)
28. Centro Regional para la Competitividad Empresarial, Puebla (Crece)
29. Enlace en Competitividad Empresarial
30. Financiera del Centro (Ficen)
31. Fideicomiso para el Ahorro de Energía Eléctrica (Fide)
32. Fideicomiso de Fomento Minero (Fifomi)
33. Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (Focir)
34. Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur)
35. Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa (Funtec)
36. Fundación Produce Puebla, A.C. (Fuppue)
37. Instituto de Capacitación para el Trabajo en el Estado de Puebla (Icatep)
38. Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial
39. Instituto Mexicano del Seguro Social
40. Instituto Nacional de Astrofísica Óptica y Electrónica (INAOE)
41. Instituto Nacional Indigenista
42. Instituto Nacional de Migración, Delegación Puebla (INM)
43. Instituto para Formación y Desarrollo Volkswagen S.C.
44. Institutos Tecnológicos
45. Nacional Financiera
46. Procuraduría del Ciudadano
47. Procuraduría Federal del Consumidor
48. Procuraduría Federal de protección al Ambiente, Delegación Puebla (Profepa)
49. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa)
50. Secretaría de Economía, delegación Puebla (SE)
51. Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo (Secodam)
52. Secretaría de Turismo
53. Secretaría de Desarrollo, Evaluación y Control de la Administración Pública (Sedecap)
54. Secretaría de Desarrollo Económico
55. Secretaría de Desarrollo Social
56. Secretaría de Desarrollo Urbano, Ecología y Obras Públicas (Sedurbecop)
57. Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales
58. Secretaría de Educación Pública
59. Secretaría de Finanzas y Desarrollo Social
60. Secretaría de Hacienda y Crédito Público
61. Secretaría de la Reforma Agraria
62. Secretaría de Relaciones Exteriores
63. Secretaría de Trabajo y Previsión Social
64. Unidad de Enlace para Eficiencia Energética Puebla
65. Universidades Tecnológicas.



CUADRO 12  
PROGRAMAS SECTORIALES, REGIONALES,  
INSTITUCIONALES, MUNICIPALES Y  
ESPECIALES PARA EL DESARROLLO EN EL ESTADO  
DE TLAXCALA, 1999-2005

---

Programa de Desarrollo Pecuario  
Programa de Desarrollo Agrícola  
Programa de Desarrollo Forestal  
Programa de Desarrollo Rural  
Programa de Desarrollo Industrial  
Programa Estatal de Comercio y Abasto  
Programa Estatal de Turismo  
Programa de Desarrollo Artesanal  
Programa Estatal de Comunicaciones y Transportes  
Programa de Empleo y Capacitación  
Programa para el Desarrollo Integral de la Familia  
Programa de Atención a Grupos Prioritarios  
Programa de la Juventud  
Programa Estatal de la Mujer  
Programa de Desarrollo Educativo Estatal  
Programa Estatal de Salud  
Programa de Vivienda  
Programa de Desarrollo Urbano  
Programa Estatal de Ecología  
Programa Hidráulico  
Programa Estatal de Cultura  
Programa Estatal del Deporte  
Programa de Contraloría Social  
Programa de Modernización de la Administración Pública  
Programa de Infraestructura Penitenciaria  
Programa de Seguridad Pública y Protección Civil  
Programa de Prevención y Readaptación Social  
Programa Estatal de Asistencia Jurídica Social

---

Fuente: [www.tlaxcala.gob.mx](http://www.tlaxcala.gob.mx), julio de 2003.

## BIBLIOGRAFÍA

- CARRILLO HUERTA, Mario M., 1987, *El desarrollo económico de Puebla, 1981-1986. aspectos sobresalientes*, Puebla, Puebla, Asesoría y Consultoría Económica.
- , 1998, “Estrategias y políticas de desarrollo regional en México”, en Mario M. Carrillo Huerta y René Valdiviezo Sandoval (coords.), *Tlaxcala en el marco de la política regional mexicana*, Tlaxcala, UAT, primera edición.
- , 2002, *Desarrollo regional. Estudios regionales en México. Selección de teoría y evidencia empírica*, Puebla, Universidad de Puebla, primera edición.
- CASTELLS, Manuel, 1983, *La cuestión urbana*, México, D.F., Siglo XXI Editores, novena edición en español.
- Censos Generales de Población y Vivienda del Distrito Federal, Hidalgo, México, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala, 1970, 1980, 1990 y 2000.*
- FLORES GONZÁLEZ, Sergio, 1993, *Estructura territorial en la Zona Metropolitana de la ciudad de Puebla*, coedición Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Universidad Nacional Autónoma de México y Sociedad Mexicana de Planificación, AC, primera edición.
- , 2000, *Nuevos paradigmas del desarrollo regional en México*, Puebla, coedición Honorable Ayuntamiento del Municipio de Puebla-Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, primera edición.
- , 2002, “La megalópolis de la región centro de México. Una aproximación a su análisis”, en *Memoria del Foro Estatal sobre Desarrollo Urbano Sustentable* (Puebla, Puebla; coedición BUAP-LV Legislatura del Estado de Puebla-Sedurbecop, primera edición) (en prensa).
- GARZA VILLARREAL, Gustavo, 1985, *El proceso de industrialización en la ciudad de México, 1821-1970*, México, D.F., El Colegio de México.
- , 1990, “El carácter metropolitano de la urbanización en México, 1900-1988”, en *Ponencia al Primer Seminario sobre Teoría y Práctica del Desarrollo Regional y la Regionalización Socioeconómica*, México, D.F., Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, enero.
- , 2003, *La urbanización de México en el siglo XX*, México, D.F., El Colegio de México, primera edición.
- GOTTMANN, J., 1961, *Megalopolis the Urbanized North-Heastern Seabord of the united States*, Cambridge, Mass., MIT, Press.
- HIGGINS, Benjamin, 1968, *Economic Development; problems, principles and polices*, Nueva York, W.W. Norton and Company, Inc.

- HIRSCHMAN, Albert O., 1995, "Transmisión interregional e internacional del crecimiento económico", en Sergio Flores González (comp.), *Desarrollo regional y globalización económica*, Puebla, Puebla; coedición BUAP-UAT, primera edición.
- INEGI, *Censos generales de población y vivienda de los estados de Puebla y Tlaxcala*, 1970, 1980, 1990 y 2000.
- MYRDAL, Gunnar, 1979, *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- SÁNCHEZ ALMAZA, Adolfo, 2003, *Presentación del XIII Seminario de Economía Urbana y Regional 2003* (fotocopias), México, D.F., UNAM, 18 de junio.
- TYRAKOWSKY, F. Honrad, 1986, "Aspectos socioeconómicos del trueque en el altiplano mexicano de Puebla-Tlaxcala", *Revista Crítica* núm. 29, Puebla, Puebla, Universidad Autónoma de Puebla.
- UNIKEL, Luis, 1977, "Urbanización y urbanismo: situación actual y perspectivas" en Jorge Montaña, *Los grupos sociales*, México, D.F.; editorial Edicoli.
- URQUIDI, Víctor, 1997, "Descentralización y desarrollo regional sustentable: perspectivas y posibilidades", *Revista Federalismo y Desarrollo*, núm. 60, México, D.F., Banobras, año x, núm. 60, octubre-diciembre.

GUSTAVO GARZA\*

## *Macroeconomía del sector servicios en la ciudad de México, 1960-1998*

EL PERIODO de 1960 a 1980 constituye la última etapa del “milagro económico” mexicano, iniciado en el segundo lustro de los años treinta. Entre 1960 y 1970 el producto interno bruto (PIB) creció al 6.5 por ciento anual, siendo la electricidad, manufacturas y construcción los sectores más dinámicos con tasas superiores a 8 por ciento. De 1970 a 1980 el crecimiento subió ligeramente a 6.6 por ciento, pero las ramas de transporte, electricidad, minería, manufacturas y construcción observaron magnitudes superiores.

Los ochenta se denominan la “década perdida”, pues en 1982 estalló una profunda recesión económica que se extendió hasta 1988, periodo en que el PIB decreció -0.01 por ciento anual. Los sectores más afectados fueron la construcción, el comercio y la minería, que se constituyeron en verdaderos termómetros de la actividad económica. Entre 1988 y 1994 se tuvo una relativa recuperación al aumentar el PIB en 3.9 por ciento anual, pero los desequilibrios en la balanza de pagos y la crisis de la deuda pública desembocaron en el *crack* de 1995, cuando el PIB bajó en -6.2 por ciento y la rama de la construcción se derrumbó -23.5 por ciento, el comercio -15.5 por ciento y el transporte y las manufacturas -4.9 por ciento (Garza, 2003: 26).<sup>1</sup> Finalmente, entre 1994 y 1998

\* Investigador del Centro de Estudios del Desarrollo Urbano y Ambiental (CEDDUA)-El Colegio de México. Esta ponencia es un avance del proyecto Dinámica y estructura del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-1998, que el autor está realizando en el Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano de El Colegio de México. Agradezco la invaluable asistencia de Anjanette Zebadúa en el laborioso procesamiento de toda la información censal, así como el importante apoyo logístico de Luis Jaime Sobrino para tal tarea. Estela López me asistió posteriormente en la revisión de la bibliografía sobre la concentración de los servicios en otros países, por lo que también le estoy agradecido.

<sup>1</sup> Se calcularon las tasas a partir de los datos del PIB en términos absolutos que presenta la fuente.

ocurrió una recuperación moderada y el PIB creció 2.5 por ciento (5.6 por ciento de 1995-1998, por la gran caída de 1995). Las manufacturas y el transporte fueron las ramas más dinámicas, ambas ligadas a la gran expansión observada en la industria maquiladora por la entrada en vigor en 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).<sup>2</sup>

El objetivo de esta ponencia es analizar la estructura, niveles de concentración y dinámica del sector servicios de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) en el periodo de 1960 a 1998, subdividiéndolo en las etapas mencionadas de auge, crisis y recuperación relativa de la economía nacional. Metodológicamente hablando, esto permitirá interrelacionar la dinámica del sector terciario en la urbe con la evolución macroeconómica nacional, que constituye uno de sus principales determinantes, pero no el único. El diferencial entre los valores relativos de la estructura y dinámica del sector comercio y servicios nacionales con sus contrapartes de la ciudad de México, se deberá atribuir a las peculiaridades propias de la urbe, principalmente al conjunto de sus factores de atracción de las actividades económicas. Se pondrá especial atención a los servicios al productor para contrastar la hipótesis de que las grandes metrópolis tienden a especializarse en ellos, a la vez que los concentran en mayor grado que el resto de las actividades terciarias. Esto es lo que acontece en las emergentes ciudades globales de los países desarrollados que se encuentran inmersos en una revolución terciaria o servicialización de sus economías.<sup>3</sup>

Para lograr alcanzar el objetivo señalado se utilizó la información del IV, VI, VIII, X, XI y XII censos comerciales y de servicios con información municipal y de las delegaciones del Distrito Federal.<sup>4</sup> Se analiza el comercio y los servicios en negocios estable-

<sup>2</sup>La industria maquiladora eleva su número de plantas de 2,085 en 1994 a 2,983 en 1998, mientras que los trabajadores pasan de 583,044 a 1,008 031 (cfr. Bendesky, *et al.*, 2001, 134).

<sup>3</sup>Si al proceso de revolución industrial se le ha denominado industrialización (industria > industrial > industrialización), con el mismo razonamiento lingüístico a la revolución de los servicios se le puede llamar *servicialización* (servicio > servicial > servicialización).

<sup>4</sup>El XII Censo Comercial y de Servicios de 1999 (con datos de 1998) es el último censo disponible. En 2004 se debe recolectar el XIII censo de estas actividades, pero al parecer esto dependerá de que el INEGI tenga recursos financieros para hacerlo, pues en 2002 se dejó de levantar el censo agrícola y ganadero por falta de presupuesto.

cidos según tres de sus características censales principales: PIB (o valor agregado), número de establecimientos y personal ocupado.

La información de los seis censos utilizados se homologó mediante una compleja metodología para lograr que los grupos de actividad fueran razonablemente comparables. No es posible en este trabajo explicar todos los ajustes, pero éstos fueron de tres tipos: i) unificación de la clave utilizada para actividades iguales, pues varía de censo a censo y presenta una reestructuración total en 1980 cuando la subdivisión se hizo a seis dígitos;<sup>5</sup> ii) traslado y estimación de las actividades que fueron agrupadas en forma diferente, como el caso de los consultorios médicos, así como el comercio al mayoreo y menudeo para 1960 y 1970; y iii) incorporación de actividades no incluidas en el censo y que se encuentra en otro, básicamente las reparaciones que se trasladan del censo industrial al de servicios en 1960.<sup>6</sup>

No fue posible hacer la comparación exacta por no existir los datos necesarios: el censo de 1970, por ejemplo, sólo tiene la información desagregada por subgrupos, mientras que en los otros se encuentra por clase de actividad; en el grupo 813 de 1980 sólo se incluyeron las gasolineras y no la venta de combustibles; en salud y asistencia social en 1980 se encuentran incluidas las veterinarias, cosa que no ocurre en 1960 y 1970, etcétera. Es importante aclarar que las anteriores limitaciones en la comparación de la información se ven en parte neutralizadas al diseñar un segundo ejercicio técnico para homologar los valores censales con el sistema de cuentas nacionales. Sin embargo, existen dos limitaciones adicionales que no se resuelven con dicha homologación, que son: la exclusión de los servicios financieros por no estar desagregados por delegaciones y municipios, así como por los grandes cambios en su clasificación a partir de 1988; los servicios públicos de educación y salud.<sup>7</sup>

<sup>5</sup>Las claves utilizadas en los cuadros de esta ponencia no corresponden a algún censo específico, pero se mantiene el primer dígito (7 y 8) de los censos comerciales y de servicios. Antes de 1980 la subdivisión de las clases era de cuatro números.

<sup>6</sup>En un apéndice del proyecto del que esta ponencia forma parte, se presentará en detalle la metodología de los ajustes de los seis censos utilizados.

<sup>7</sup>En el proyecto general del que esta ponencia forma parte, se plantea realizar un acápite independiente para los servicios financieros, así como para el empleo terciario informal.

Considerando que el PIB en comercio y servicios de las cuentas nacionales (CN) es entre 200-300 por ciento mayor que el de los censos comerciales y de servicios (CCS), se justifica plenamente realizar un ajuste que lo eleve, considerando que las CN contabilizan mejor las magnitudes macroeconómicas. Además de contar con valores absolutos más reales aplicando dicho procedimiento, haría viable analizar el crecimiento del comercio y los servicios. La tasa del PIB comercial y de servicios según CN para 1970-1980 es, por ejemplo, 6.3 por ciento, mientras que con los CCS 2.7 por ciento; dichos valores son de 4.2 y 11.1 por ciento para 1988-1993, respectivamente. En general, el crecimiento de los valores censales del terciario no concuerda con las etapas usuales del desarrollo económico del país de cuentas nacionales. El ajuste permitiría tener una mayor certidumbre en los valores absolutos y en su dinámica de crecimiento.

El procedimiento consistió básicamente en dos fases: i) obtención del producto interno bruto con la información del nuevo sistema de cuentas nacionales para los 17 subgrupos de comercio y servicios de los censos para los seis años considerados; ii) aplicar estos valores a los datos censales correspondientes de la ZMCM según el porcentaje con respecto al PIB nacional censal de cada uno de dichos grupos.<sup>8</sup>

La información utilizada en este artículo es, por ende, la de los valores absolutos de las cuentas nacionales, con la estructura de los 17 subgrupos de los censos y distribuida territorialmente en la ZMCM según la participación de sus delegaciones y municipios en los censos comercial y de servicios. Se considera que este conjunto de estadísticas permitirá un análisis más realista de la dinámica y estructuración de las actividades económicas en el espacio nacional.

La Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), la unidad de análisis, esta constituida en 1998 por las 16 delegaciones del Distrito Federal, 40 municipios del Estado de México y uno de Hidalgo. El número de unidades administrativas (delegaciones y municipios) de la zona metropolitana cambia naturalmente a través del tiempo, siendo que únicamente la constituían 14 dele-

<sup>8</sup>En un apéndice metodológico se incluirá una explicación detallada de este ajuste en los resultados de la investigación final de que esta ponencia forma parte.

gaciones y cuatro municipios mexiquenses en 1960; las 16 delegaciones y 21 municipios del Estado de México en 1980, y así sucesivamente (el número y nombre de municipios que constituyen la zona o área metropolitana para cada año, puede verse en Garza, 2000a: 240-241).

Finalmente, la ponencia está dividida en cinco acápite. El primero introduce algunas consideraciones conceptuales que justifican la tipología de los 17 grupos de servicios utilizados en el trabajo, mientras que el segundo esquematiza la evolución del sector terciario en el país para contextualizar su estudio en la ciudad de México.<sup>9</sup> Las otras tres secciones analizan la estructura del sector terciario en la urbe, el nivel de concentración respecto a los valores nacionales y su dinámica de crecimiento. Se agregan las conclusiones, referencias y un apéndice estadístico de 11 cuadros: el 1, 2 y 3 presentan los datos absolutos del PIB, personal ocupado y número de establecimientos para México; el 4, 5 y 6 las mismas variables para la ciudad de México; finalmente, los cuadros 7 a 11 muestran los cálculos de la técnica denominada “cambio y participación” para la ZMCM en cada uno de los periodos considerados.

## TIPOLOGÍA DEL SECTOR SERVICIOS

LOS SERVICIOS y el comercio suelen dividirse en dos grandes tipos: los mercantiles (que se venden como mercancía con fines de lucro); y los no mercantiles (que se otorgan en forma gratuita o desvalorizada).<sup>10</sup> Ambos se pueden clasificar, a su vez, según sea su demanda de: productores, consumidores o sectores sociales. Estas categorías son relativas, pues dependen de las particularidades y evolución de los países y, especialmente, del desarrollo económico y social alcanzado. La educación y salud, por ejemplo, pueden ser un servicio totalmente mercantil, social, o mixto, como ocurre en México. Son básicamente sociales la administración pública, las funciones del ejército, policía, bomberos, el aparato judicial, las iglesias y otras organizaciones no lucrativas, entre las principales.

<sup>9</sup>En lo que sigue siempre que se utilice el término ciudad de México se refiere a la ZMCM.

<sup>10</sup>Económicos y no económicos, en la clasificación de Burger (1970: 49).



Desde los años treinta del siglo xx es bien conocida la subdivisión de la estructura económica, propuesta por Fisher y Clark, que agrupó las actividades económicas en tres sectores: primario (agricultura, silvicultura, pesca y minería); secundario (industria manufacturera, construcción, agua y electricidad); terciario (comercio, transporte y comunicaciones, finanzas y servicios) (véase Noyelle y Stanback, 1983: 8).<sup>11</sup> Aun en estas clasificaciones generales hay diferencias de opinión que evidencian el carácter arbitrario de toda taxonomía. Por ejemplo, Kuznets en una publicación de 1958 incluyó en los servicios las actividades de transporte, comunicaciones y servicios públicos, y en otra de 1966 las excluyó (véase Kuznets, 1958 y 1966; citados por Holland, 1987: 258). Aunque esta clasificación general es útil para los estudios del desarrollo económico, es demasiado agregada para investigar detalladamente los cambios al interior de los sectores.

Por esta razón, los estudios estadísticos sobre los servicios diseñan nuevas taxonomías de análisis, prevaleciendo la centrada en el tipo de consumidor, siendo muy utilizada la mencionada por Burger: al productor, al consumidor y sociales. Dentro de ella, la propuesta por Browning y Singelmann extiende la de Fisher y Clark a seis sectores: 1. extractivo; 2. transformativo; 3. servicios distributivos; 4. servicios productivos; 5. servicios sociales; y 6. servicios personales; éstos, a su vez, se subdividen en 37 actividades económicas, siguiendo la clasificación de los censos de Estados Unidos (véase Browning y Singelmann, 1978: 486).

Esta clasificación se ha aplicado utilizando información de la fuerza de trabajo y no del producto interno bruto. De esta suerte, aunque incluyen los servicios personales, en los otros cinco sectores se mezclan los procesos productivos propiamente capitalistas, con las producciones no capitalistas de los trabajadores por cuenta propia, que en los países subdesarrollados son muy amplios. En otras palabras, se incluyen indistintamente las actividades capita-

<sup>11</sup> Colin Clark incluye a la construcción en el sector terciario, pero para la mayoría de autores es secundario: "Podemos dar una definición precisa de la industria como la transformación continua, en gran escala, de materias primas en productos transportables. La palabra transportables excluye los procesos de edificación, construcción e instalación, que es más conveniente incluir en las industrias de servicios" (Clark, 1980: 351).

listas, las mercantiles simples, y las no mercantiles, mezclando asalariados con trabajadores que prestan servicios personales. Para los países subdesarrollados la utilización de la estructura del empleo en el análisis de los servicios distorsiona la naturaleza del sector, pues la productividad en ambos tipos de trabajadores es muy diferente. En esta ponencia se utiliza la variable producto interno bruto, además de la fuerza de trabajo censal, con lo que será posible tener una visión más completa de la estructura y dinámica de los servicios.

Las tipologías existentes, incluyendo la que se utiliza en este artículo, tienen la limitación de que el consumidor, o destinatario de cada actividad, no suele ser homogéneo. Así, se considera todo un grupo de actividades terciarias como de servicios al productor, cuando también sirven a los consumidores, y viceversa.<sup>12</sup> Además, los establecimientos formales de corte capitalista pueden ser pequeños establecimientos como una tienda de abarrotes o un modesto sitio de comidas en un barrio marginado, hasta las tiendas Wal Mart y las franquicias de McDonald's.

En los censos de comercio y servicios de México ocurre esto último, pues aunque se incluyen únicamente las actividades que se realizan en negocios establecidos, esto es, servicios de tipo mercantil, existe una gran gama de tamaño de establecimientos. Además de excluir los servicios públicos de los tres niveles de gobierno, no se consideran los personales que adquieren las familias de empleadas domésticas, jardineros, albañiles, carpinteros, y otros renglones de actividades realizadas por trabajadores por cuenta propia, sin negocio establecido (que pueden ser de manufacturas, como los muebles de los carpinteros, o de la industria de la construcción, en los trabajos de albañilería). Estos rubros que no incluyen los censos pero sí las cuentas nacionales, explican parte de la gran diferencia entre las dos fuentes de información.

Por lo anterior, en esta investigación se elimina la categoría de "servicios sociales", puesto que la educación y la salud que se anali-

<sup>12</sup> Véase Browning y Singlemann (1978: 488) aclaran que no es posible evitar la ambigüedad de varias de las actividades económicas, por ejemplo, el transporte se presenta en los servicios distributivos, siendo que sólo el de mercancías pertenece a ese sector, y el de pasajeros corresponde a los servicios personales.

zarán con la información de los censos económicos corresponden a escuelas, médicos y hospitales privados que venden sus servicios en forma de mercancía, como cualquier otro servicio. La clasificación finalmente utilizada se presenta en los cuadros estadísticos del trabajo, la cual subdivide a los 17 grupos considerados en dos grandes conjuntos: comercio y servicios al productor; y comercio y servicios al consumidor. Estos últimos se subdividen en: comercio de consumo inmediato y duradero; y servicios de consumo inmediato y duradero. Al incorporar la categoría de servicios de consumo duradero se descarta la vieja idea de que los servicios “se consumen en el momento que se producen”.

Independientemente de la relatividad de todas las clasificaciones de las actividades económicas, su análisis estadístico exige agruparlas en conjuntos de cierta homogeneidad, lo cual se ha realizado para los propósitos de esta investigación siguiendo la clasificación de los censos comerciales y de servicios. Lo importante, en todo caso, es mantener una clasificación consistente en estudios cronológicos de la evolución de las diferentes actividades productivas.

#### LOS ALBORES DE LA REVOLUCIÓN DE LOS SERVICIOS EN MÉXICO

LA ESTRUCTURA de la producción nacional sufrió una peculiar transformación en los últimos 40 años: en 1960 el sector primario representaba 12.6, el secundario 22.4 y el terciario 65.0 por ciento del PIB total nacional; para 1998 estas cifras fueron 5.8, 28.8 y 65.4 por ciento (véase Garza, 2003: 26).<sup>13</sup> Los puntos porcentuales que pierde la agricultura los ganan las actividades industriales, mientras que la participación del terciario permanece constante.

Según ramas de actividad, los servicios son los más importantes al absorber 36.7 por ciento del PIB nacional en 1998, seguidos por las manufacturas con 21.4 y el comercio con 20.6 por ciento. Considerando el valor de la producción, por ende, los servicios y el

<sup>13</sup>El sector primario está constituido por la rama de agricultura de la fuente (que incluye ganadería, silvicultura, caza y pesca); el secundario por minería, manufacturas, construcción y electricidad; el terciario por transporte, comercio y servicios.

comercio son las actividades económicas principales, pues hacen más que duplicar la participación de las ramas del sector secundario. La agricultura prosigue su constante declinación relativa siendo en la actualidad un mero apéndice de los sectores no agrícolas.<sup>14</sup>

En términos de la estructura del empleo, las magnitudes sectoriales son muy diferentes. En 1950 la población económicamente activa (PEA) del sector primario absorbía 58.4 por ciento del total nacional, mientras que el terciario y el secundario 25.7 y 15.9 por ciento. En 1979 el empleo terciario supera al primario al representar 43.6 y 28.9 por ciento de la PEA total, respectivamente, mientras el secundario con 27.5 por ciento casi alcanzaba al primario. En 1991 México inicia su revolución terciaria, pues su PEA en servicios atraviesa el umbral de constituir más de la mitad del total, al absorber 50.1 por ciento, mientras que los trabajadores primarios conservan un 26.8 por ciento y los secundarios se mantienen en tercer lugar con 23.1 por ciento (véase García, 1994: 37). La hegemonía del sector terciario se acentúa en el año 2000, cuando aumenta a 55.2 por ciento su participación en la fuerza de trabajo total de México, mientras que el secundario con 26.7 por ciento supera por primera vez al primario, que se reduce al 18.1 por ciento restante (véase [www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx)).

El sector de los servicios en México, según PIB, constituye en los inicios del siglo XXI casi dos terceras partes de la economía nacional, mientras que en empleo algo más de la mitad. Comparando ambas participaciones se desprende que las actividades terciarias son en promedio más productivas, mientras que las manufacturas se encuentran en segundo lugar y la agricultura en tercero. Igualmente importante es mencionar que el comercio y los servicios formales seguirán ganando participación en la economía nacional, de avanzar la revolución terciaria en México.

La relevancia de estudiar el sector terciario es incuestionable por ser el motor del desarrollo económico de las sociedades

<sup>14</sup>No obstante que el "milagro económico" mexicano se centró en la expansión manufacturera, un análisis de las características sectoriales de los servicios para el periodo 1970-1991 concluye que "la posición actual de supremacía de los servicios, que data de fines del siglo pasado, permite caracterizar en última instancia a la economía mexicana como una economía terciaria..." (Chávez, 1995: 160).

posindustriales, por su impacto en la transformación de la jerarquía del sistema de ciudades, así como también para entender las graves contradicciones sociales que lo caracterizan, tanto en países desarrollados como subdesarrollados: amplios sectores informales e ilegales; bajas retribuciones a los estratos ocupacionales inferiores; falta de seguridad social a los trabajadores; ampliación de los empleos parciales; entre otras. Por los propósitos de este artículo, sin embargo, interesa conocer las peculiaridades territoriales del revolucionario proceso de "servicialización" de las naciones y, en particular, la función de las grandes metrópolis como los nodos terciarios de primer orden.

#### ESTRUCTURA DEL SECTOR TERCIARIO EN LA CIUDAD DE MÉXICO

LOS SERVICIOS formales se producen, distribuyen y consumen en forma de mercancías, al igual que los bienes materiales. Bienes y servicios, por ende, están sujetos a las mismas leyes económicas del mercado y ambos crean valor en el proceso de su producción, que se cristaliza con su venta.

En México, en 1960, los 17 grupos de actividades de servicios considerados en esta investigación tenían 382,000 establecimientos que empleaban 963,000 trabajadores y producían 74,258 millones de pesos (precios de 1993). En los 20 años de crecimiento económico elevado (1961 a 1980), los establecimientos aumentaron anualmente en 23,000, el personal ocupado en 74,000 y el PIB en 9,920 millones. Sorprende que, en los años de crisis (1981-1988), los establecimientos se elevaron en 41,000 anuales, el personal en 180,000 y el PIB en 7,401 millones, cifra 25 por ciento menor que en el periodo anterior. Este último indicador refleja la recesión económica, pero crisis o no crisis, las pequeñas empresas de servicios y comercio aumentaron significativamente con su creación como una estrategia para sobrevivir a la falta de empleos. Finalmente, en la recuperación relativa de 1989 a 1998, se tuvieron los siguientes incrementos anuales: 122,000 en establecimientos; 382,000 los trabajadores;

y 11,552 millones de pesos el PIB (véanse cuadros 1, 2 y 3 el apéndice estadístico). Tal fue la dinámica absoluta del sector servicios que le ha permitido concentrar en los inicios del siglo XXI 65 por ciento del PIB y 55 por ciento de la PEA total de México.

En 1960 los 17 subgrupos terciarios de la ZMCM sumaban 120,037 establecimientos, 350,535 trabajadores y 28,889 millones de pesos constantes en el PIB (véanse cuadros 4, 5 y 6 del apéndice estadístico). En las décadas de crecimiento elevado (1960-1980) los establecimientos terciarios de la urbe aumentaron en 5,700, el personal ocupado en 23,000, y el PIB en 4,746 millones anuales, que representaban 25, 31 y 47.8 por ciento del aumento nacional correspondiente. Se desprende de esta información que, en el auge económico, los negocios de comercio y servicios en la ciudad de México tendieron a ser más grandes. En 1980, efectivamente, los establecimientos en la ciudad tenían 528,000 pesos anuales de PIB promedio, cifra que era de 325,000 en el país.

En la recesión de 1981 a 1988 los negocios terciarios en la ZMCM aumentaron en 6,500 anuales, cifra ligeramente superior que en las décadas de auge. Sin embargo, sólo representaron 15.9 por ciento del incremento nacional, reflejando menor dinamismo. Otro tanto sucede con los trabajadores, que elevaron su número en 37,000 anuales, pero redujeron a 20.6 por ciento su participación en la magnitud nacional correspondiente. A diferencia de las décadas de prosperidad, el PIB de la metrópoli sólo creció en 580 millones anuales, un minúsculo 7.8 por ciento de la cantidad nacional y únicamente 12 por ciento del aumento anual de los 20 años anteriores. Se deduce que en la crisis sólo aumentó el número de pequeños establecimientos de tipo familiar con un muy reducido valor agregado (véanse cuadros 4, 5 y 6). Abrir un micronegocio, como se sabe, es una opción recurrente de la población en los países del tercer mundo cuando la demanda de trabajo se contrae, pues las personas no cuentan con seguro de desempleo y algo tienen que hacer para procurarse algún ingreso.

En el lapso de recuperación económica parcial de 1989 a 1998, la ZMCM observó los siguientes crecimientos anuales: 22,800 establecimientos; 86,000 trabajadores; 3,864 millones en PIB. Estas magni-

tudes representan 22.8, 22.5 y 33.4 por ciento de sus contrapartes nacionales, mostrando una recuperación significativa de la urbe y la apertura de negocios de corte capitalista.

El impacto territorial diferencial del ciclo auge-crisis-auge (relativo) implica necesariamente cambios en la concentración de los servicios en la ZMCM, lo cual se verá más adelante, pero también en la estructura que presentan los 17 grupos de actividad terciaria.

En los países desarrollados, en la medida que avanza su revolución terciaria, los servicios al productor y los duraderos aumentan notablemente en importancia, reduciendo los orientados al consumidor, en especial el comercio y los servicios de consumo inmediato. Igualmente experimentan un proceso de desindustrialización, en una primera etapa relativa y, posteriormente, en términos absolutos. Entre 1985 y 1994, en Estados Unidos el comercio al mayoreo y menudeo redujo su participación en el PIB terciario de 25 a 22.3 por ciento, mientras los servicios financieros crecieron de 8.3 a 10.2 y al productor de 26.6 a 26.9 por ciento. En Francia, los primeros bajaron de 20.1 a 18.0 y los servicios al productor se elevan de 22.2 a 26.8 por ciento. Un fenómeno semejante ocurre en Holanda, Suiza y Finlandia. En Alemania el comercio al mayoreo y menudeo disminuyó de 15.6 a 14.1, pero los servicios al productor experimentaron una ligera reducción de 13.1 a 12.7 por ciento, debido fundamentalmente a la expansión de los servicios sociales de 23.6 a 31.1 por ciento, cifra que duplica la participación de Estados Unidos y triplica la de Francia. De esta información se concluye que "...los grandes ganadores son los servicios a las empresas [...] lo cual confirma los resultados de muchos estudios recientes" (Preissl, 1997, 10 y 12).<sup>15</sup>

<sup>15</sup>Preissl cita a Elfring (1992) y a Stambach (1993) como estudios que presentan evidencia empírica sobre la creciente importancia de los servicios al productor. Para 12 países de la Unión Europea, se ha encontrado un coeficiente de correlación de 0.89 entre los servicios al productor por habitante y el ingreso per capita, que demuestra su alta relación (Rubalcaba-Bermejo, 1999: 394). En un modelo de crecimiento sectorial, se considera que los servicios al productor (intermedios) son los que tendrán una mayor elasticidad-ingreso y elevarán su participación en la estructura económica (Gershuny y Miles, 1983: 251-254). Uno de los factores que determinan el crecimiento de los servicios al productor es la rápida expansión de la microelectrónica ligada a la información y comunicaciones (Lindahl y Beyers, 1999: 18).

Londres, en su carácter de ciudad mundial, es esencialmente una metrópoli terciaria con 84.1 por ciento de su fuerza de trabajo en ese sector en 1991. Según la estructura del empleo, entre 1981 y 1991 los servicios al consumidor elevaron su importancia de 32.9 a 38.9 por ciento, los del productor de 12.8 a 15.5 por ciento y los mixtos (al consumidor y al productor) disminuyeron de 27.5 a 26.2 por ciento.<sup>16</sup> Los dos primeros sectores fueron los grandes creadores de empleo en ese periodo, pues el manufacturero se desplomó en términos absolutos de 903 a 518 mil trabajadores, bajando su participación de 25.4 a 15.9 por ciento (Williams, 1997: 222). Sin embargo, en ventas, el sector financiero y actividades relacionadas (esencialmente al productor) absorbieron 44.8 por ciento del total, mientras que las distributivas y hoteles 23.7 por ciento, reflejando las grandes diferencias en productividad. De las exportaciones londinenses el primer sector representó 46.5 por ciento del total, el segundo 26.7 por ciento y las manufacturas únicamente 23.2 por ciento (véase Williams, 1997: 223).

Volviendo al caso de México, podría plantearse la hipótesis que al superar su PEA terciaria 50 por ciento del total a inicios de los noventa, al igual que lo hizo Estados Unidos en 1950, se encuentra en los albores de un proceso de servicialización creciente. El principal lugar de este cambio estructural, así como el impacto de la apertura al comercio internacional a partir del inicio del TLCAN, debería ser la ciudad de México, por constituir con mucho la mayor concentración económica y demográfica del país.

Las considerables diferencias de productividad, tecnología, aparatos de gestión, etcétera, al interior de los 17 grupos de actividades, y entre los de la ciudad de México comparados con los nacionales, explica que haya grandes contrastes en la estructura del sector según se utilicen los establecimientos, el personal ocupado o el PIB. Prácticamente todas las investigaciones de este tipo en los países desarrollados utilizan al número de trabajadores como

<sup>16</sup>Esta categoría de servicios mixtos dificulta determinar la participación de los servicios al productor, pero si se le asignan la mitad de los mixtos absorberían alrededor del 30 por ciento del total, según empleo. Según los datos del valor agregado de los servicios al productor en Londres, éstos representan 44.8 por ciento en 1989 (Williams, 1997: 223), por lo que su participación en PIB podría ser 50 por ciento más elevada, esto es, 45 por ciento del total.



variable analítica, pero en esta investigación se tiene el valor generado (PIB), además del personal y número de establecimientos. En esta ponencia interesa estudiar la estructura y nivel de concentración según el PIB, aunque se harán algunas referencias a las otras dos variables. En un trabajo subsiguiente se verán en detalle las relaciones entre estos indicadores al analizar la productividad y tamaño de los negocios.

En 1960 el subsector de comercio y servicios al consumidor en México representó 69.1 por ciento del total, mientras que el del productor el 30.9 por ciento restante (véase cuadro 1 del apéndice estadístico). En términos generales, dos tercios de estas actividades en el país se orientaban en ese año a los consumidores y uno al sector productivo.

El comercio y los servicios al consumidor en la ZMCM concentró 62.6 por ciento del total en 1960, esto es, 6.5 puntos porcentuales menos del nacional, y como contraparte los orientados al productor 37.4 por ciento (véase cuadro 1). Tratándose de una metrópoli que en ese año tenía casi 25,000 plantas industriales que representaban 46 por ciento del PIB manufacturero nacional (cfr. Garza, 2000b: 172-173), es fácilmente explicable su mayor porcentaje de servicios al productor.

De 1960 a 1980, etapa de crecimiento económico elevado, ocurrió en México una notable disminución de la participación del comercio y servicios al consumidor y un aumento de los del productor. El grupo que más creció fue el de servicios profesionales a empresas (721), mientras que los de consumo inmediato mantuvieron su participación en 15.6 por ciento, y los duraderos la aumentaron a 7.5 por ciento (véase cuadro 1 del apéndice estadístico).

En la ZMCM, por su parte, el declive entre 1961 y 1980 fue ligeramente más acentuado y ambos subsectores alcanzan prácticamente 50 por ciento cada uno (véase cuadro 1). En este periodo de auge económico dentro del modelo de sustitución de importaciones, el comercio de bienes de capital e insumos creció significativamente, mientras que los servicios profesionales observaron un aumento más moderado, pero significativo. El comercio de consumo

inmediato y duradero perdió participación, pero sus contrapartes en servicios la ganaron (véase cuadro 1). El origen estructural de esta metamorfosis es nuevamente el aumento de las firmas manufactureras a 35,000 en 1980, 10,000 más que en 1960, que eleva la participación industrial de la ciudad a 47.3 por ciento del PIB nacional del sector (véase Garza, 2000b: 172-173).

La crisis de los ochenta se centró entre 1982 y 1988, cuando el PIB se redujo en -0.01 anual, pero entre 1980 y 1988, periodo utilizado en este trabajo por ser los años de los censos económicos, aumentó al 0.9 por ciento. En este lapso, mientras la construcción y el comercio tuvieron tasas negativas, en la electricidad y los servicios fueron de 5.6 y 2.2 por ciento (véase Garza, 2003: 26).

CUADRO I

ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS, POBLACIÓN OCUPADA Y PRODUCTO INTERNO BRUTO POR GRUPOS DE ACTIVIDAD DEL SECTOR SERVICIOS, 1960-1998  
(Por cientos verticales)

Grupo/Denominación	Número de establecimientos				Personal ocupado				Producto interno bruto										
	1960	1970	1980	1988	1993	1998	1960	1970	1980	1988	1993	1998	1960	1970	1980	1988	1993	1998	
1. Comercio y servicios al productor	10.9	12.7	7.9	9.7	10.5	11.8	22.3	23.1	25.7	30.6	33.4	37.9	37.4	39.1	49.1	50.4	57.5	63.6	63.6
1. Servicios profesionales	5.2	8.3	3.5	5.3	6.3	7.1	10.9	14.4	11.6	16.7	19.8	26.1	17.9	25.9	22.0	17.1	29.7	36.8	36.8
721 Servicios profesionales a empresas	5.2	8.3	3.5	5.3	6.3	7.1	10.9	14.4	11.6	16.7	19.8	26.1	17.9	25.9	22.0	17.1	29.7	36.8	36.8
2. Comercio de bienes de capital e intermedios	5.7	4.4	4.4	4.4	4.2	4.7	11.5	8.7	14.1	13.9	13.6	11.8	19.4	13.2	27.0	33.3	27.7	26.8	26.8
731 Comercio al mayorero	N.D.	N.D.	1.8	1.3	0.9	1.1	N.D.	N.D.	6.5	3.5	3.8	3.5	N.D.	N.D.	9.7	8.6	7.7	6.1	6.1
732 Comercio de equipo e insumos industriales	5.7	4.4	2.6	3.1	3.3	3.6	11.5	8.7	7.6	10.4	9.8	8.3	19.4	13.2	17.3	24.7	20.0	20.7	20.7
II Comercio y servicios al consumidor	89.1	87.3	92.1	90.3	89.5	88.2	77.7	76.9	74.3	69.4	66.6	62.1	62.6	60.9	50.9	49.6	42.5	36.4	36.4
3 Comercio de bienes de consumo inmediato	42.8	40.9	35.2	32.2	30.2	29.0	23.4	23.3	18.6	17.0	15.6	15.0	17.9	14.3	9.8	12.6	8.0	6.7	6.7
811 Comercio de alimentos, bebidas y tabaco	41.3	39.9	34.9	31.8	29.9	28.3	21.0	21.2	14.8	12.9	12.4	11.6	15.1	10.9	5.3	6.3	4.5	3.6	3.6
812 Supermercados	N.D.	N.D.	0.1	0.2	0.3	0.6	N.D.	N.D.	3.1	3.7	2.9	2.9	N.D.	1.1	4.3	5.1	3.1	2.5	2.5
813 Gasolineras y combustibles	1.5	1.0	0.2	0.1	0.1	0.1	2.4	2.1	0.7	0.4	0.4	0.4	2.8	2.4	0.2	1.2	0.4	0.6	0.6

4 Servicios de consumo inmediato	15.9	16.0	16.6	15.7	16.7	15.7	18.0	18.7	18.7	16.5	17.2	15.0	13.0	12.8	14.6	10.8	12.5	9.5	
821 Preparación de alimentos y bebidas	8.7	9.1	10.1	9.9	9.9	9.1	8.0	9.5	10.7	10.1	10.7	9.6	3.8	4.5	4.4	4.4	4.8	2.8	
822 Aseo y limpieza	6.1	5.7	5.3	4.8	5.6	5.3	5.1	4.7	3.6	2.7	3.0	2.5	2.9	2.1	1.7	0.8	1.0	0.6	
823 Recreación y esparcimiento	0.3	0.7	0.6	0.5	0.8	1.0	1.2	1.4	1.3	0.9	1.1	1.1	2.6	1.2	3.1	0.6	0.7	0.7	
824 Difusión e información	0.1	0.1	0.2	0.3	0.2	0.2	1.3	1.1	1.4	1.5	1.6	1.0	1.7	2.7	4.0	4.1	5.0	4.6	
825 Hoteles, moteles y posadas	0.6	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	2.5	2.0	1.7	1.3	0.9	0.9	1.9	2.3	1.4	0.9	1.0	0.7	
5. Comercio de bienes de consumo duradero	21.0	21.3	27.5	28.2	28.3	26.0	23.3	24.5	22.3	21.1	19.5	17.3	25.4	27.5	19.4	20.2	13.9	13.3	
831 Bienes del hogar y personales	20.0	18.4	26.1	26.3	26.5	24.3	20.4	16.4	16.0	16.7	15.2	13.8	19.1	14.1	10.3	13.3	9.4	9.1	
832 Tiendas de departamento	N.D.	1.8	0.1	0.1	0.1	0.1	N.D.	4.8	3.1	1.7	2.0	1.6	N.D.	6.9	5.3	2.4	2.0	1.6	
833 Automotrices y autopartes	1.0	1.1	1.3	1.8	1.7	1.6	2.9	3.3	3.2	2.6	2.3	1.9	6.3	6.5	3.8	4.4	2.5	2.6	
6. Servicios de consumo duradero	9.4	9.2	12.8	14.2	14.4	17.5	13.0	10.4	14.7	14.8	14.3	14.8	6.4	6.2	7.1	6.1	8.1	6.9	
841 Reparaciones	5.9	6.0	8.4	9.7	8.9	11.2	6.9	5.1	5.5	6.0	5.2	5.1	1.1	2.3	2.7	2.2	2.1	1.8	
842 Educación y cultura privadas	0.7	0.8	1.0	1.3	1.6	1.9	3.3	2.7	6.0	5.7	5.7	5.9	3.4	2.1	2.3	2.5	4.2	3.3	
843 Salud y asistencia social privada	2.9	2.4	3.3	3.3	3.8	4.4	2.8	2.7	3.2	3.0	3.3	3.8	2.0	1.8	2.2	1.3	1.8	1.8	
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Cuadros 4 al 6 del apéndice estadístico.

Entre 1980 y 1988, periodo de muy bajo crecimiento, el PIB de las 17 ramas consideradas se elevó en 56,326 millones de pesos en México (véase cuadro 1 del apéndice estadístico). El producto de las firmas manufactureras, demandantes principales de servicios al productor, sólo creció 0.2 por ciento, lo cual explica el retroceso del PIB en servicios al productor a 40.7 por ciento, casi dos puntos porcentuales menos que en 1980. Es notable la reducción de los servicios profesionales de 16.2 a 13.9 por ciento, así como los de consumo inmediato y duradero, mientras que el comercio en estas dos categorías aumentó (véase cuadro 1 del apéndice estadístico).

Las empresas manufactureras en la ZMCM disminuyeron en 3,942 en este periodo, y su PIB absoluto en 6,614 millones. No obstante, los servicios al productor de la urbe mantuvieron la tendencia ascendente al absorber 50.4 por ciento del total en 1988, superando por primera vez a los del consumidor. Esto se debió exclusivamente al comercio de equipo e insumos, pues los servicios profesionales declinaron de 22 a 17.1 por ciento. El comercio inmediato y duradero mejoró su participación, mientras que sus contrapartes de servicios bajaron (véase cuadro 1). A pesar de la caída de la actividad económica en la ciudad de México, ésta siguió consolidándose como el principal nodo de servicios a escala nacional, principalmente en actividades al productor. Esto lo refuerza su carácter de sede del gobierno federal, pues todas las secretarías demandan este tipo de servicios en forma más o menos estable.

En el periodo de recuperación relativa de 1988 a 1998 (interrumpido por el *crack* de 1995 cuando el PIB decreció en -6.2 por ciento) la economía nacional aumentó al 3.3 por ciento anual, impulsada por una tasa de las manufacturas de 4.8 por ciento debida básicamente a la expansión de las maquiladoras después de la entrada en vigor del TLCAN en 1994.<sup>17</sup>

En México la implantación de las políticas neoliberales a partir de 1988 dinamizaron los servicios al productor, que tuvieron una participación de 54.4 por ciento en el total del país en 1998, impulsada por el espectacular aumento de los servicios profesionales que

<sup>17</sup>El número de maquiladoras aumentó de 1,703 en 1990 a 2,983 en 1998, mientras que los trabajadores de 446,000 a un millón (Bendesky *et al.*, 2001: 134).

alcanzaron 27 por ciento. Los del consumidor, en contrapartida, se redujeron a 45.6 por ciento, evidenciando el impacto de los cambios estructurales en la economía nacional (véase cuadro 1 del apéndice estadístico). No se trata únicamente de la transformación inherente al proceso de servicialización de la economía, sino del incruento impacto del modelo neoliberal que derrumba el salario contractual real de la población de un valor de 100 por ciento en 1982 (49.2 pesos diarios) a 58.1 por ciento en 1990 (28.6 pesos) y a 32.7 por ciento en 1998 (16.1 pesos) (véase [www.uom.edu.mx/trabajadores/25cuadro2](http://www.uom.edu.mx/trabajadores/25cuadro2)). El declive del poder adquisitivo de la población hizo que se redujera la cantidad comprada de los servicios al consumidor, en la proporción que determine su elasticidad-ingreso de la demanda. La mayor propensión marginal al consumo de los servicios al productor por las empresas explica, por otra parte, su crecimiento.

El aumento de las actividades al productor en el país entre 1988 y 1998 se debió únicamente al grupo de los servicios profesionales a empresas (721) que creció del 14 al 27 por ciento, mientras comercio de bienes de capital y duraderos se mantuvo en alrededor de 27 por ciento. Los grupos de comercio y servicios de consumo inmediato redujeron su participación, especialmente el de alimentos, bebidas y tabaco que baja de 10.2 a 5.9 por ciento. Los tres grupos de comercio de consumo duradero se redujeron en conjunto de 23.4 a 16.2 por ciento, mientras que los de servicios en ese rubro aumentaron de 6.7 a 7.5 por ciento (véase *cuadro 1* del apéndice estadístico).

La ZMCM, por su parte, experimentó la transformación macroeconómica terciaria más notable entre 1988 y 1998, cuando los servicios al productor se elevaron a 63.3 por ciento, únicamente por el espectacular aumento de 17.1 a 36.8 por ciento de los profesionales a empresas (véase cuadro 1). El experimento neoliberal exigió una modernización de la gestión de las firmas, así como una serie de fusiones entre algunas de ellas, todo lo cual implicó el adelgazamiento y flexibilización de su administración eliminando o reduciendo sus departamentos legales, de cómputo, de publicidad, de mantenimiento, de mercadotecnia, etcétera, cuyas funciones

se fueron contratando con despachos externos especializados. Adicionalmente, el neoliberalismo demandó una serie de acciones que requirieron de gran número de servicios de asesoría, como la venta de casi todas las empresas paraestatales; la privatización de la banca en 1991 y 1992; la entrada de inversión extranjera directa y el auge de la industria maquiladora; la especulación financiera e inmobiliaria, entre otras.

La estructura de los 17 grupos terciarios según personal ocupado en México es inversa a la del PIB. Entre 1960 y 1998 los trabajadores de estos grupos en el país aumentaron de 963,000 a 7.7 millones, a razón de 177,000 anuales (véase cuadro 2 del apéndice estadístico), mientras que en la ZMCM lo hicieron de 351,000 a dos millones, que representaron 42,000 anuales (véase cuadro 5 del apéndice estadístico). La estructura terciaria en la metrópoli según esta variable, aunque sigue la tendencia de la del PIB, la participación de los servicios al productor es significativamente menor: el personal ocupado en comercio y servicios al productor se elevó de 22.3 en 1960 a 37.9 por ciento en 1998, mientras que el del consumidor bajó de 77.7 a 62.1 por ciento (véase cuadro 1). Según los trabajadores terciarios, por ende, aunque los que se encuentran en las actividades al productor crecieron en importancia, los dedicados al comercio y servicios al consumidor aún representaron casi dos terceras partes del total.

Considerando los establecimientos de comercio y servicios la diferencia es aún mayor. Mientras su número en México creció de 382,000 a 2.4 millones entre 1960 y 1998, casi 53,000 anuales (véase cuadro 3 del apéndice estadístico), en la ZMCM aumentaron de 120,000 a 515,000 con un promedio de 10.4 mil anuales, casi 20 por ciento de los nacionales (véase cuadro 6 del apéndice estadístico). La estructura terciaria de la ZMCM según los establecimientos observó grandes diferencias con relación a la analizada anteriormente según PIB y personal ocupado. Los grupos de establecimientos para el comercio y servicios al productor representaron 10.9 por ciento en 1960 y aumentaron menos de una unidad porcentual para 1998. Los correspondientes al consumidor la reducen, pero en 1998 representaron 88.2 por ciento del total de la urbe (véase cuadro 1).

La ciudad de México terminó el siglo xx con una alta y creciente concentración en los servicios al productor según PIB, los cuales absorben casi dos terceras partes del sector. La estructura considerando al personal ocupado, aunque sigue la misma tendencia que la del PIB, presenta magnitudes menores y las actividades al consumidor son claramente mayoritarias. La diferencia es radical en términos de los establecimientos, pues los dedicados al productor sólo constituyen una décima parte del total. Se deriva la existencia de grandes diferencias de tamaño y productividad de los negocios terciarios de la ciudad de México respecto a los promedios nacionales, cuestión que se abordará en un trabajo posterior de la investigación del que este artículo forma parte.

Independientemente de la gran diferencia de ingresos entre México y los países desarrollados, se puede decir que los servicios al productor en el país aumentaron su importancia, al igual que en aquéllos, elevando su participación de 30.9 a 54.4 por ciento entre 1960 y 1998.

De la diferencia que observan los 17 grupos de servicios de la ZMCM en comparación a las magnitudes nacionales según PIB, se concluye claramente que tiende a especializarse en los servicios al productor. Además, el 63.6 por ciento que representan dentro de la estructura de los servicios, aun sin los financieros y los públicos, es superior al 45 por ciento de Londres. Habrá que analizar la evolución de su nivel de concentración territorial respecto a los valores nacionales para determinar la tendencia de su función de núcleo principal en la oferta de este tipo de actividades económicas en México.

#### ORGANIZACIÓN ESPACIAL DE LOS SERVICIOS

LA LOCALIZACIÓN de las empresas está determinada por una serie de factores históricamente entrelazados que producen una organización específica de las actividades económicas. Las variables que intervienen en el proceso no son exclusivamente de tipo económico, como la escala óptima de operación de las plantas, los costos del transporte, la ubicación del mercado, las economías externas, etcéte-



ra. Estos elementos intervienen dentro de una larga evolución formativa que parte de las características geográficas de cada nación (extensión, fertilidad del suelo, recursos naturales y minerales, etcétera), que paulatinamente se van transformando con la construcción de obras de infraestructura, el impacto de los avances tecnológicos (en comunicaciones y transportes, energéticos, e infraestructuras), así como por el nivel de eficiencia del sistema político y la cohesión social.

Independientemente de las peculiaridades nacionales de los anteriores elementos, la ciencia regional intenta diseñar modelos de organización territorial de las actividades económicas según se trate de la producción agropecuaria, manufacturera, comercial y de servicios. El patrón existente en un cierto tiempo se transforma durante el desarrollo económico de los países, observando para el caso de las manufacturas mayores concentraciones en una o unas cuantas ciudades en las primeras etapas de desarrollo, y una mayor dispersión relativa en estadios económicos más avanzados. En las actividades de servicios parece ocurrir un proceso inverso, al menos en los orientados al aparato productivo y los más modernos, pues éstos tienden a concentrarse en forma creciente en las principales metrópolis nacionales.

En este acápite se estudia la evolución de los niveles de concentración de los servicios en la ciudad de México de 1960 a 1998 respecto al país, tomando como referencia las magnitudes de la concentración existentes en algunos países desarrollados.

### *Concentración terciaria en economías posindustriales*

La revolución de los servicios con su desindustrialización concomitante modifica la organización espacial de las actividades económicas y transforma los sistemas urbanos.<sup>18</sup> En los años ochenta, tres

<sup>18</sup>La revolución terciaria implica la desindustrialización, pero algunos autores la caracterizan como "meta-industrialización" para señalar que el crecimiento de los servicios al productor –base de dicha revolución– se deben a sus vínculos con las manufacturas (Roysen, 1987: 104). Este argumento descansa en el supuesto de que las actividades industriales son las únicas productivas, pero si esto es válido habría que pensar que la revolución industrial no fue tal, sino una "metaagriculturización", dada la necesidad de los insumos primarios para las manufacturas.

décadas después del inicio de la era terciaria en Inglaterra y Estados Unidos, estos países mostraron claros rasgos espaciales de la servicialización de sus economías. Por un lado, las dinámicas actividades terciarias motrices, junto con la reconversión manufacturera, condenó a muchas de las viejas metrópolis industriales a declinar económica y demográficamente. En el extremo opuesto, otras ciudades, dentro de las que suele destacar la megaurbe principal, experimentaron una significativa renovación por atraer a las nuevas firmas manufactureras de alta tecnología y, principalmente, los modernos servicios al productor, incluidos bancos y firmas financieras.

En el Reino Unido, en los años setenta, decayeron las tradicionales ciudades industriales (Liverpool, Manchester, Birmingham, etcétera), que junto con otras localidades redujeron en 1.9 millones sus trabajadores manufactureros (véase Hausner, 1987: 6). En contrapartida, en Londres y su *hinterland* de la región sur, aumentó el empleo total, concentrándose especialmente los servicios al productor (véase Marshall, 1988: 198). De esta suerte, 46 por ciento del incremento en el empleo de 1978 a 1981 se localizó en esta región, cifra que alcanzó 49 por ciento en seguros, banca y finanzas (véase Daniels, 1986: 300). Londres es la principal ciudad donde se localizan, y absorbe 20 por ciento de los empleos terciarios totales y 32 por ciento de los de servicios al productor de la nación (véase Daniels, 1986: 305). Sin embargo, incluyendo la región del gran Londres con las ciudades que domina directamente, en 1971 los servicios al productor representaron 61.9 por ciento del total del país (véase Daniels, 1995: 126). La tendencia concentradora de las grandes corporaciones es igualmente elevada y 62 por ciento de las 1,000 más importantes tenían sus oficinas principales en el sureste de Inglaterra (véase Howells y Green, 1988: 141).

Estados Unidos tiene una concentración más dispersa que la inglesa, pues la expansión de los servicios ocurre en varias de sus principales metrópolis que consolidan su posición dentro de la jerarquía urbana (véase Stanback y Noyelle, 1982: 7). Nueva York, Chicago, Los Ángeles y San Francisco son los cuatro nodos nacionales que lograron reestructurar exitosamente su base economi-

ca desconcentrando empresas manufactureras y atrayendo actividades terciarias superiores, con lo que consolidaron su posición en la cima del sistema urbano norteamericano (véase Stanback y Noyelle, 1982: 228). En los setenta, alrededor de 33 por ciento de las 1,150 mayores corporaciones norteamericanas tenían sus oficinas centrales en estas cuatro ciudades, a la vez que 50 por ciento tenía oficinas regionales en ellas. Nueva York únicamente controlaba cerca de 30 por ciento de los depósitos de los bancos comerciales de Estados Unidos (véase Noyelle y Stanback, 1983: 223). La tendencia concentradora es más elevada en las oficinas de asesoría legal y servicios corporativos, mientras que bancos y firmas contables se encuentran más dispersos (véase Stanback, 1979: 85).

Francia presentó también en los años setenta una elevada concentración de los servicios con 43.7 por ciento del empleo terciario en la región de París (véase Moulaert y Gallouj, 1995: 141). En Italia ocurrió algo semejante en las regiones de Lombardía, Lazio Premonite y Emilia Romagna, mientras que Alemania observó una distribución territorial más equilibrada (véase Daniels, 1982: 37). En casi todos los países europeos las principales corporaciones de servicios tendieron a localizar sus oficinas centrales en las grandes áreas metropolitanas (véase Howells, 1988: 32).

A partir de los ochenta se extiende el libre comercio internacional en la mayoría de los países siguiendo los postulados neoliberales, iniciando una nueva división internacional del trabajo según la cual las funciones de desarrollo tecnológico e innovaciones, control de los procesos productivos, comando del sector financiero, dictado de las políticas económicas, entre otras, se concentraron en las ciudades globales de los países desarrollados, entre las que destacan Nueva York, Londres, Tokio y París. Por el contrario, los procesos manufactureros rutinarios de las grandes corporaciones multinacionales se desplazaron a los países de desarrollo intermedio o de "nueva industrialización", tales como Corea del Sur, Taiwán, Singapur, así como Brasil y México en Latinoamérica.

En los ochenta se observó una elevada concentración territorial de los servicios al productor en casi todos los países europeos.

En términos del empleo en los servicios al productor avanzados, en 1981 Londres absorbió 43 por ciento, París 41 por ciento, Estocolmo 40 por ciento, el norte (este y oeste) italiano 72 por ciento, Oslo y Copenhague 50 por ciento y Lisboa 56 por ciento. La concentración territorial de los servicios al productor de las grandes empresas es aún mayor y en Londres se localizó 70 por ciento del empleo de las firmas con más de 1,000 trabajadores, mientras que en Austria el 76 por ciento de las empresas de servicios al productor están en Viena (véase Williams, 1997: 31 y 32). Según empleo, en 1981 la región del gran Londres concentró 55.2 por ciento de los servicios al productor, cifra menor al 61.9 por ciento de 1971, pero que evidencia aún un patrón de elevada concentración (véase Daniels, 1995: 126).

En cierta medida por su gran extensión territorial, la concentración terciaria en Estados Unidos es más policéntrica, esto es, distribuida en un número mayor de metrópolis. Hacia finales de los ochenta y principios de los noventa, 46 por ciento del empleo en servicios corporativos se concentraba en las 20 principales áreas urbanas. Adicionalmente, los 39 centros de servicios diversificados, entre los cuales se encuentran los nodos nacionales de Nueva York, Chicago, Los Ángeles y San Francisco, absorbieron 62 por ciento de las oficinas centrales de las 1,200 empresas más grandes, 83 por ciento de las de firmas de publicidad y 40 por ciento de los laboratorios de investigación y desarrollo. Para 1987 Nueva York mantuvo 25 por ciento de las oficinas centrales de las 500 mayores empresas de Fortune (véase Marshall y Wood, 1995: 23 y 125).

En los noventa algunos autores observan cierta desconcentración de los servicios al productor fuera de las principales metrópolis europeas, pero se trata de una “descentralización concentrada” básicamente de corte intrarregional, esto es, de la metrópoli principal a las ciudades intermedias o pequeñas de su área de influencia inmediata o *hinterland* (véase Williams, 1997: 33). Por ejemplo, en Francia la concentración de los servicios al productor se redujo de 43.7 por ciento en 1975 a 40.6 por ciento en 1981 y 39.1 por ciento en 1991, pero en algunos de los servicios más avanzados elevaron

su concentración (véase Moulaert y Gallouj, 1995: 141). En Austria, Viena redujo su participación en los servicios al productor de 49 por ciento en 1976 a 44 por ciento en 1988, pero la concentración era aún considerablemente elevada (véase Todtling y Traxler, 1995: 188)

En Italia la región de Lombardía mantuvo, entre 1981 y 1991, un 24 por ciento del empleo en servicios al productor, gran mayoría de los cuales se localizaban en Milán (véase Cavola y Martinelli, 1995: 224 y 228). Sin embargo, si se considera toda la región noroeste (además de Lombardía, a Piemonte, Val d'Aosta y Liguria) la cifra se elevó a 30.9 por ciento en 1991. Además, si se le suma la región noreste-centro (Bologna, Florencia y Venecia), que elevó su participación de 41.7 a 42.7 por ciento entre 1985 y 1992, resultaría que en este último año ambas concentraron 73.6 por ciento de los servicios al productor en Italia (véase Cavola y Martinelli, 1995: 235). Estos autores concluyen que "con respecto a las firmas con seis o más empleados, se observa una marcada polarización territorial en los servicios, que castiga severamente a las regiones del sur (véase Cavola y Martinelli, 1995: 238).

En síntesis, la principal característica espacial del proceso de servicialización de las economías desarrolladas es la de concentrar las actividades terciarias en las grandes metrópolis que fueron los centros manufactureros principales, con lo cual se aceleró la conformación de nuevas áreas de aglomeración de tipo megalopolitano y concentraciones urbanas polinucleares.

### *Concentración terciaria en la ciudad de México*

En 1960 la ZMCM absorbió 38.9 por ciento del PIB nacional de las 17 ramas terciarias consideradas en este artículo. En comercio y servicios al productor su participación fue de 47.1 por ciento y de 35.2 por ciento en los del consumidor, cifras que fueron superadas por los servicios de consumo duradero que alcanzaron 51.7 por ciento (liderados por la educación y actividades culturales privadas con 66.3 por ciento) y por el 54.6 por ciento de los servicios profesionales (véase cuadro 2). Al inicio de los sesenta, por lo tanto,

la ciudad de México, con 14.7 por ciento de la población mexicana, producía casi 40 por ciento de los servicios privados del país y en varios de sus grupos tenía más de la mitad. La superconcentración terciaria, principalmente el 47.1 por ciento de los servicios al productor, observaba una alta correspondencia con el 46 por ciento que representa la urbe del total de las manufactureras del país.

En las décadas de desarrollo económico elevado la concentración del PIB terciario en la ciudad de México aumentó a 47.7 por ciento en 1970, su máxima participación en todo el siglo xx, para reducirse ligeramente a 45.4 por ciento en 1980. En comercio y servicios al productor creció a 52.6 por ciento en este último año, aunque también en 1970 tuvo la magnitud más alta del periodo. En las postrimerías del modelo de sustitución de importaciones la ciudad ofreció 61.8 por ciento de los servicios profesionales del país, 63.7 por ciento de recreación y esparcimiento, 63.3 por ciento en difusión e información, así como 67.3 por ciento en las ventas de las tiendas de departamento y 53.9 por ciento en educación y salud privada (véase cuadro 2). En todos los servicios y comercio modernos vinculados al aparato industrial, la ciudad de México representó en 1980 la mitad de la actividad de todo el país, lo cual constituyó el principal determinante para que en ese año absorbiera 19.8 por ciento de la población nacional, máxima cifra que ha alcanzado en toda su historia.<sup>19</sup>

<sup>19</sup>Sin embargo, en 1970 la ZMCM representa 40.6 por ciento de la población urbana nacional, cifra que reduce a 36.1 por ciento en 1980 (Garza, 2000a: 245).

CUADRO 2

ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS,  
POBLACIÓN OCUPADA Y PRODUCTO INTERNO BRUTO POR GRUPOS DE ACTIVIDAD DEL SECTOR  
SERVICIOS, 1960-1998  
(Porcentajes respecto al total nacional)

Grupo /Denominación	Número de establecimientos			Personal ocupado			Producto interno bruto											
	1960	1970	1980	1988	1993	1998	1960	1970	1980	1988	1993	1998						
I. Comercio y servicios al productor	39.9	41.9	35.6	28.1	23.9	21.3	50.9	50.0	44.7	37.0	36.4	31.4	47.1	60.9	52.6	48.4	47.9	43.9
I. Servicios profesionales	34.2	41.1	37.3	26.0	22.9	21.2	49.2	53.3	53.8	38.5	38.5	34.1	54.6	64.8	61.8	48.1	52.5	51.2
721 Servicios profesionales a empresas	34.2	41.1	37.3	26.0	22.9	21.2	49.2	53.3	53.8	38.5	38.5	34.1	54.6	64.8	61.8	48.1	52.5	51.2
2. Comercio de bienes de capital e intermedios	47.0	43.6	34.4	31.1	25.5	21.4	52.6	45.3	39.2	35.3	33.6	26.7	41.8	54.5	46.9	48.5	43.8	36.7
731 Comercio al mayoreo	N.D.	N.D.	633.2	21.2	21.6	N.D.	N.D.	37.4	24.1	24.0	20.6	N.D.	N.D.	N.D.	40.5	34.8	31.6	
25.8																		
732 Comercio de equipo e insumos industriales	47.0	43.6	33.6	30.3	27.0	21.4	52.6	45.3	41.0	41.9	39.8	30.4	41.8	54.5	51.5	56.1	51.4	42.0

II. Comercio y servicios al consumidor	30.6	29.9	27.5	24.3	22.3	21.7	33.6	32.0	30.4	25.7	25.1	22.8	35.2	41.5	40.1	32.7	35.0	30.0
3. Comercio de bienes de consumo inmediato	27.6	26.9	23.3	22.0	19.0	19.3	24.9	25.4	23.8	22.0	19.9	19.3	31.4	33.3	34.1	27.5	27.9	21.2
811 Comercio de alimentos, bebidas y tabaco	27.5	26.9	23.5	22.2	19.1	19.5	24.5	24.9	22.3	20.9	18.9	19.2	31.6	36.5	32.1	24.4	26.2	23.1
812 Supermercados	N.D.	N.D.	8.9	12.3	12.6	12.8	N.D.	N.D.	34.5	28.2	26.8	20.7	N.D.	22.6	39.8	34.9	34.3	20.0
813 Gasolinerías y combustibles	29.3	26.1	15.8	12.2	10.1	7.8	29.4	30.6	26.7	17.0	16.7	14.8	30.0	27.8	14.6	22.5	16.2	17.3
4. Servicios de consumo inmediato	26.3	26.3	26.9	25.1	24.1	21.2	32.2	30.9	31.2	26.2	27.1	23.3	32.4	41.0	42.5	37.3	42.9	35.6
821 Preparación de alimentos y bebidas	25.6	25.3	25.2	24.4	22.1	20.0	32.4	31.6	32.6	28.9	8.2	24.6	41.7	43.5	40.6	37.5	38.2	28.6
822 Aseo y limpieza	37.5	36.8	37.9	32.6	34.6	26.6	44.6	40.2	43.4	35.5	36.7	27.7	48.8	49.4	54.4	33.2	42.5	34.4
823 Recreación y esparcimiento	7.7	14.8	21.2	17.7	17.3	20.2	25.0	24.3	32.4	23.1	25.8	25.1	35.4	34.8	63.7	31.3	34.6	39.4
824 Difusión e información	8.0	9.1	15.9	15.7	17.9	10.8	24.7	30.0	34.2	33.2	39.4	31.8	28.2	52.0	63.3	67.2	71.5	60.0
825 Hoteles, moteles y posadas	14.8	12.7	10.7	7.8	6.9	6.5	25.1	21.4	16.1	10.8	9.6	9.9	16.7	28.9	15.0	13.5	19.0	13.2
5. Comercio de bienes de consumo duradero	41.2	40.7	34.9	27.5	26.7	24.1	44.0	40.9	33.7	26.2	27.0	24.3	37.2	46.9	41.1	33.6	32.5	30.8
831 Bienes del hogar y personales	41.6	40.9	35.7	27.8	27.1	24.4	45.6	39.7	32.4	25.3	25.8	23.4	39.4	47.6	39.5	31.6	31.3	29.9



CUADRO 2 (Continuación)

Grupo/Denominación	Número de establecimientos			Personal ocupado			Producto interno bruto					
	1960	1970	1980	1988	1993	1998	1960	1970	1980	1988	1993	1998
832 Tiendas de departamento	N.D.N	D. 46.7	10.9	23.2	17.9	13.2	N.D.N	D. 66.5	67.3	57.3	48.7	47.7
833 Automotrices y autopartes	33.8	31.8	27.0	23.8	22.3	21.2	35.3	33.6	32.0	24.4	25.0	22.0
6. Servicios de consumo duradero	38.4	33.5	29.3	23.5	21.5	23.4	45.9	37.1	36.2	29.7	27.7	25.1
841 Reparaciones	41.0	35.7	29.2	24.3	20.8	24.1	47.4	38.3	31.1	25.6	22.7	21.1
842 Educación y cultura privadas	32.4	32.2	35.0	32.9	33.2	33.1	46.0	35.9	43.0	40.6	37.0	32.3
843 Salud y asistencia social privada	35.3	29.5	28.3	19.3	20.1	19.4	42.6	35.9	35.6	25.0	25.5	23.0
Total	31.4	31.0	28.0	24.6	22.5	21.6	36.4	34.9	33.1	28.3	28.0	25.4

Fuente: Cuadros 1 a A-6 del apéndice estadístico.

En la crisis de los ochenta la concentración del comercio y los servicios en la ZMCM declinó a 39 por ciento, el valor que tenía en 1960 (véase cuadro 2). Como ya se mencionó, esta reducción ocurrió junto con un verdadero derrumbe de su participación industrial, por lo que dentro de los grupos terciarios los más afectados fueron los servicios profesionales a empresas (baja de 61.8 a 48.1 por ciento de 1980 a 1988). En los servicios de consumo inmediato la participación de recreación y esparcimiento se desplomó de 63.7 a 31.3 por ciento, siendo uno de los renglones más prescindibles para los habitantes de la urbe dado el aumento del desempleo y la gran pérdida del ingreso real de empleados y trabajadores.

En el lustro de 1988 a 1993, de recuperación económica relativa, la participación de la ZMCM en las actividades de comercio y servicios se elevó de 39 a 41.4 por ciento, mientras los servicios profesionales lo hicieron de 48.1 a 52.5 por ciento, representando nuevamente más de la mitad del nacional. Sin embargo, por el declive del comercio de bienes de capital e intermedios, debido en parte a la crisis de su producción local por el inicio de la apertura comercial al entrar México al GATT en 1988, el conjunto de los servicios al productor se redujo ligeramente (véase cuadro 2). En contrapartida, las actividades terciarias orientadas al consumidor avanzaron a 35 por ciento de su contraparte nacional, destacando el aumento de 67.2 a 71.5 por ciento de difusión e información, dada la casi total concentración de las actividades de televisión en la capital del país. Los servicios de consumo duradero también experimentaron una recuperación significativa (véase cuadro 2).

En el segundo lustro de recuperación relativa (1993-1998) el PIB total creció 2.9 por ciento anual (por el *crack* de 1995 en que decreció -6.2 por ciento), mientras las manufacturas lo hicieron en 5.3 por ciento anual, pero el comercio y los servicios únicamente en 1.7 por ciento. Esta situación afectó principalmente a la ZMCM, que redujo su participación en las actividades terciarias nacionales a 37.6 por ciento en 1998, magnitud ligeramente menor a la de 1960. En este periodo se instaló por completo el modelo neoliberal de apertura de la economía mexicana al comercio internacional, pues se inició el TLCAN, y se firmaron otros tratados de libre comercio con

una decena de países. El comercio de equipos e insumos industriales bajó de 51.4 por ciento en 1993 a 42 por ciento en 1998, reduciendo de 47.9 a 43.9 por ciento la participación de la ZMCM en el comercio y servicios al productor (véase cuadro 2).

En personal ocupado las actividades terciarias de la ZMCM perdieron sistemáticamente importancia nacional, bajando de 36.4 a 25.4 por ciento entre 1960 y 1998. Sucede exactamente lo mismo según número de establecimientos terciarios, que bajaron su participación de 31.4 en 1960 al 21.6 por ciento en 1998 (véase cuadro 2).

Sea como fuere, ocurrió una tenue reducción de la concentración de los servicios en la ZMCM según PIB entre 1960 y 1998, manteniendo una magnitud de casi 40 por ciento del total nacional, por lo que persiste como la metrópoli principal en la oferta de servicios en México.

#### DINÁMICA CÍCLICA, ESTRUCTURAL O DESCONCENTRADORA

EL CRECIMIENTO de los servicios en la ZMCM dependía básicamente de la dinámica económica nacional y local hasta 1988, durante el modelo económico proteccionista. A partir de 1989 México adoptó el esquema neoliberal y la urbe aumentó su dependencia económica del mercado internacional, principalmente del de los Estados Unidos después de la entrada en vigor del TLCAN en 1994. La dinámica diferencial de las ramas terciarias se debe a los ciclos del mercado nacional, de la ciudad y el exterior, pero también a la transformación de la estructura del sector terciario y al aumento de su participación en la economía nacional. Adicionalmente, su evolución puede estar determinada por la tendencia descentralizadora hacia las ciudades del subsistema de la ciudad de México, igual que ha acontecido con las manufacturas. Se intentarán aclarar estas diferentes influencias analizando, en primer lugar, la dinámica de los servicios según tasas de crecimiento y, en segundo, los resultados de los cálculos de la técnica del "cambio y participación" (CYP).

*Ciclos económicos de los servicios*

La expansión de los servicios en la ZMCM no se ajusta a las etapas del desarrollo económico nacional resumidas al inicio del trabajo, además de observar notables diferencias según se utilice el número de establecimientos, el personal ocupado o el producto interno bruto (PIB). En las décadas de crecimiento económico elevado (1961-1970 y 1971-1980), el PIB terciario de la ciudad de México tuvo las mayores tasas (9.3 y 5.8 por ciento), al igual que en el país (7.2 y 6.3 por ciento). Sin embargo, el número de establecimientos y el personal ocupado tuvieron una reducida tasa entre 1971 y 1980 (véase cuadro 3). El comportamiento diferente entre las tres características se debe fundamentalmente a la desigualdad de los niveles de productividad entre las empresas de los grupos de servicios, así como a las estrategias de las personas de constituir micronegocios de servicios cuando se reduce la demanda de trabajo.

En la “década perdida” de los ochenta el PIB terciario en la ZMCM sólo creció 0.5 por ciento anual, mientras que el nacional 2.4 por ciento, lo que indica que la urbe resultó más afectada. En el lustro de 1989 a 1993 el producto de la ciudad se elevó 5.5 por ciento y el nacional 4.2 por ciento, aumentando, por tanto, su nivel de concentración. En forma inesperada, entre 1994 y 1998 el PIB de la ZMCM decreció -0.1 por ciento, pero en el país aumentó 1.9 por ciento. El *crack* económico de 1995, con la fuerte caída del ingreso real de la población, es quizás la principal explicación de la contracción de los servicios en la ciudad ante la menguante demanda.

En general, en el cuadro 3 se observa un impacto diferencial de los ciclos económicos en los 17 grupos terciarios que no es preciso detallar, aunque el comercio y los servicios al productor presentan siempre tasas superiores a las de estas actividades orientadas al consumidor. En la crisis de la ciudad de 1994 a 1998, por ejemplo, el derrumbe de la capacidad de compra de su población tuvo un impacto dramático sobre los servicios de consumo inmediato: la preparación de alimentos y bebidas cayó en -10.7 por ciento anual y el aseo y limpieza en -9.8 por ciento (véase cuadro

CUADRO 3

ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS, POBLACIÓN OCUPADA Y PRODUCTO INTERNO BRUTO POR GRUPOS DE ACTIVIDAD DEL SECTOR SERVICIOS, 1960-1998.

(Tasas de crecimiento anual)

Grupo /Denominación	Número de establecimientos				Personal ocupado				Producto interno bruto						
	1960	1970	1980	1993	1960	1970	1980	1993	1960	1970	1980	1993			
I. Comercio y servicios al productor	6.8	-3.0	5.2	10.0	6.2	5.7	4.4	6.2	10.8	5.8	9.8	8.2	0.8	8.3	2.0
1. Servicios profesionales	10.3	-6.8	8.0	12.3	6.3	8.3	1.0	8.8	12.7	8.9	13.4	4.1	-2.7	17.8	4.3
721 Servicios profesionales a empresas	10.3	-6.8	8.0	12.3	6.3	8.3	1.0	8.8	12.7	8.9	13.4	4.1	-2.7	17.8	4.3
2. Comercio de bienes de capital e intermedios	2.3	1.8	2.5	7.1	6.0	2.5	8.4	3.7	8.3	0.4	5.2	13.6	3.1	1.7	-0.7
731 Comercio al mayorco	N.D.	N.D.	-1.8	1.0	8.1	N.D.	N.D.	-3.8	10.6	1.5	N.D.	N.D.	-1.1	3.4	-4.8
732 Comercio de equipo e insumos industriales	2.3	-3.5	5.0	9.3	5.4	2.5	1.9	8.1	7.5	-0.1	5.2	8.7	5.0	1.1	0.7

II. Comercio y servicios	5.0	2.2	2.3	8.2	3.4	5.2	2.9	3.0	8.0	1.7	9.0	3.9	0.1	2.2	-3.1
al consumidor															
3. Comercio de bienes de consumo inmediato	4.7	0.1	1.4	7.0	2.8	5.3	0.9	2.8	7.0	2.2	6.9	1.9	3.7	-3.8	-3.4
811 Comercio de alimentos, bebidas y tabaco	4.8	0.3	1.4	7.0	2.6	5.4	-0.4	2.1	7.9	1.8	5.8	-1.5	2.6	-1.7	-4.1
812 Supermercados	N.D.	N.D.	11.5	8.7	23.6	N.D.	N.D.	6.3	3.8	3.5	N.D.	21.5	2.7	-4.3	-4.5
813 Gasolinerías y combustibles	1.1	-15.4	-2.8	0.4	1.2	4.1	-7.8	-2.6	6.4	6.3	7.4	-17.0	25.0	-14.8	9.5
4. Servicios de consumo inmediato	5.3	2.1	1.8	9.7	2.5	5.7	3.2	2.3	9.8	0.4	9.2	7.2	-3.3	8.7	-5.5
821 Preparación de alimentos															
y bebidas	5.7	2.7	2.4	8.3	2.0	7.2	4.4	3.2	10.2	0.8	11.1	5.6	0.4	7.6	-10.7
822 Aseo y limpieza	4.4	1.0	1.3	11.6	2.5	4.6	0.4	0.5	10.4	-0.6	5.7	3.7	-8.9	10.9	-9.8
823 Recreación y esparcimiento	13.6	0.7	-0.4	19.8	8.0	7.1	1.9	-0.6	13.3	2.7	0.6	16.7	-18.7	9.0	2.4
824 Difusión e información	3.4	9.3	3.0	0.8	0.7	3.4	6.3	4.3	10.3	-5.1	14.8	10.0	0.7	9.8	-1.7
825 Hoteles, moteles y posadas	1.7	-0.8	-3.4	2.8	2.6	3.1	1.8	0.1	0.7	3.9	11.4	0.4	-4.2	6.8	-5.7
5. Comercio de bienes de consumo duradero	5.3	4.3	2.9	8.5	1.9	5.8	2.2	3.2	7.2	0.7	10.2	2.2	0.9	-2.1	-1.0
831 Bienes del hogar y personales	4.3	5.3	2.7	8.6	1.9	3.0	3.0	4.5	6.8	1.1	6.0	2.6	3.7	1.7	-0.8

CUADRO 3 (Continuación)

Grupo/Denominación	Número de establecimientos						Personal ocupado						Producto interno bruto					
	1960	1970	1980	1988	1993	1998	1960	1970	1980	1988	1993	1998	1960	1970	1980	1988	1993	1998
	1970	1980	1988	1993	1998	1998	1970	1980	1988	1993	1998	1970	1980	1988	1993	1998	1998	
	N.D.N.						N.D.N.					N.D.N.						
832 Tiendas de departamento	D.	-24.9	-0.9	18.8	-3.1	D.	-1.2	-3.5	12.4	-1.1	D.	3.0	-8.9	2.0	-5.1			
833 Automotrices y autopartes	6.6	3.2	6.5	7.1	3.1	6.8	2.8	1.6	5.9	-0.8	9.8	0.4	2.3	-6.2	1.2			
6. Servicios de consumo duradero	4.9	5.0	4.0	8.6	7.8	3.0	6.8	4.0	8.1	3.9	9.0	7.2	-1.5	11.7	-3.1			
841 Reparaciones	5.4	5.2	4.4	6.7	8.4	2.2	4.1	4.9	6.0	2.7	17.9	7.6	-2.1	4.7	-3.0			
842 Educación y cultura privadas	7.0	3.8	5.5	14.0	7.4	3.2	11.9	3.4	8.6	4.0	4.4	6.5	2.0	16.6	-4.9			
843 Salud y asistencia social privada	3.3	5.1	2.4	11.6	6.6	4.8	5.1	3.2	11.0	5.6	8.5	7.6	-5.4	11.5	0.7			
Total	5.2	1.7	2.6	8.4	3.7	5.3	3.2	3.9	8.9	3.1	9.3	5.8	0.5	5.5	-0.1			

Fuente: Cuadros 4 al 6 del apéndice estadístico

3).<sup>20</sup> No obstante, el número de establecimientos en ambos grupos aumentó en 2.0 y 2.5 por ciento anual, reflejando la apertura de pequeños negocios en esas actividades para hacer frente a la falta de empleos.<sup>21</sup> En contraste, los servicios profesionales a empresas crecieron 4.3 por ciento, las gasolineras y combustibles 9.5 por ciento, recreación y esparcimiento 2.4 por ciento y automotrices y autopartes 1.2 por ciento.

Comparando la tasas del PIB de la ZMCM y las nacionales para los cinco periodos del cuadro 3, se desprende que únicamente los grupos 822, 823, 824 y 843 tienen tres o cuatro de estos periodos con mayores tasas en la ciudad que en el país.<sup>22</sup> Relacionando estos cuatro grupos con los que elevan su participación del PIB en el total nacional entre 1960 y 1998 (732, 823, 824 y 843; véase cuadro 2), se observa que los últimos tres coinciden, por lo que serían los “motrices” en el largo plazo, fuera de fluctuaciones cíclicas de la economía. No se puede agregar a éstos el 822 pues baja su participación de 48.8 a 34.4 por ciento, pero sí el 732 que la sube ligeramente de 41.8 a 42.0 por ciento entre 1960 y 1998 (véase cuadro 2).

En síntesis, los servicios al productor de comercio de equipo e insumos industriales (732), así como los del consumidor de recreación y esparcimiento (823), difusión e información (824) y salud y asistencia social privada (843), son las actividades en que se especializa la urbe en todo el periodo considerado, según se desprende de sus tasas de crecimiento.

Para sistematizar el análisis anterior de los ciclos económicos de los servicios, así como intentar precisar la determinación de las actividades “motrices”, convendría calcular el “cambio y participación” (*shift and share*) de los diferentes grupos terciarios.

<sup>20</sup> Los salarios contractuales reales entre 1994 y 1998 bajan de 27.5 a 16.1 pesos diarios en el país, perdiendo 42.5 por ciento de valor adquisitivo, situación que ocurre en igual o mayor magnitud en la ciudad de México.

<sup>21</sup> Los de preparación de alimentos aumentan en 7,734 en esos cinco años, mientras que los de comercio de alimentos en 19,478 (véase cuadro 5 del apéndice estadístico).

<sup>22</sup> Las tasas nacionales no se presentan en el cuadro, pero se calcularon del cuadro 1 del apéndice estadístico.



### *Componentes del crecimiento de los servicios*

La vieja técnica del “cambio y participación” (CYP) se utiliza convencionalmente para identificar las actividades en que una ciudad se especializa o es competitiva, al desagregar el crecimiento absoluto del PIB (o empleos) entre dos años en tres elementos: componente nacional (CN); componente estructural (CE); y componente diferencial o competitivo (CC); (véase Hirsch, 1977: 316-319).<sup>23</sup> Los grupos de actividad que tienen componente competitivo positivo (CC+) se consideran “motrices”, esto es, en los que la ciudad se especializa y le imprimen mayor dinamismo económico y urbano.

Se desprende de la fórmula que el CC compara la tasa de cada grupo de la ciudad con la del país. Si es mayor en la ciudad, el CC es positivo (es “motriz”) y si es menor, es negativo (tradicional o “no motriz”). Sin calcular el CYP es fácil identificar en la ZMCM las actividades “motrices”, observando sencillamente los cambios en su participación del total nacional del cuadro 2. Los grupos en que aumenta el porcentaje con respecto a su contraparte nacional entre 1961-1970 son 10: 721, 732, 811, 821, 822, 824, 825, 831, 833 y 843. De 1971 a 1980 son siete (812, 822, 823, 824, 832, 842 y 843); de 1981 a 1988 únicamente cuatro (732, 813, 824 y 833); de 1989 a 1993 nueve (721, 811, 821, 822, 823, 824, 825, 841 y 843); finalmente, de 1994 a 1998 tres (813, 823 y 843). Para determinar la importancia de cada uno de ellos en la dinámica general de los servicios de la ZMCM, se podría calcular el aumento

$$\begin{aligned} {}^{23} \text{La fórmula utilizada es: } \Delta \text{ZMCM}_i = & \text{ZMCM}_{i0} [(\text{Mex}_i/\text{Mex}_0) - 1] \\ & + \text{ZMCM}_{i0} [(\text{Mex}_{i1}/\text{Mex}_{i0}) - (\text{Mex}_i/\text{Mex}_0)] \\ & + \text{ZMCM}_{i0} [(\text{ZMCM}_{i1}/\text{ZMCM}_{i0}) - (\text{Mex}_{i1}/\text{Mex}_{i0})] \end{aligned}$$

Donde:

$\Delta \text{ZMCM}_i$  es el incremento absoluto del PIB de la zona metropolitana en el grupo de servicios *i* entre el año 1 y el 0.

$\text{ZMCM}_{i0}$  es el PIB de la zona metropolitana en el grupo de servicios *i* en el año 0.

$\text{ZMCM}_{i1}$  es el PIB de la zona metropolitana en el grupo de servicios *i* en el año 1.

$\text{Mex}_0$  es el PIB total del sector servicios de México en el año 0.

$\text{Mex}_1$  es el PIB total del sector servicios de México en el año 1.

$\text{Mex}_{i0}$  es el PIB de México en el grupo de servicios *i* en el año 0.

$\text{Mex}_{i1}$  es el PIB de México en el grupo de servicios *i* en el año 1.

absoluto del PIB que tienen con los datos del cuadro 4 del apéndice.<sup>24</sup>

En el apéndice estadístico de este trabajo se incluyen los cuadros 7, 8, 9, 10 y 11, con las tabulaciones de los tres componentes del cyp según PIB, así como los porcentajes de cada grupo respecto al cambio absoluto total (CA) y al componente competitivo (CC). El cuadro 4 sintetiza los resultados de todos ellos.

En las dos décadas de crecimiento económico alto (1961-1970 y 1971-1980), existen 10 y 7 grupos con CC+, los mismos que fueron determinados anteriormente por su aumento en la participación del total nacional. Sin embargo, sólo aseo y limpieza (822); difusión e información (824); salud y asistencia social privada (843) son competitivas en ambos periodos, mientras que los 11 restantes lo son en uno u otro. En estos dos momentos de crecimiento económico elevado, por tanto, se observan fluctuaciones en el desempeño de las actividades terciarias nacionales y de la ZMCM, originadas en términos generales por las diferencias macroeconómicas que presentan, tanto en sus estructuras productivas, en las políticas que implementan, como en ciertas variables económicas intermedias.<sup>25</sup>

Entre 1971 y 1981 la situación económica nacional se tornó compleja y el déficit de la balanza de cuenta corriente alcanzó 44.2 billones de dólares, en el último lustro del decenio se pagaron 46 billones de dólares de intereses de la deuda externa y se fugan 20,000 millones (véase Garza, 2003: 42).<sup>26</sup> En 1976, adicional-

<sup>24</sup> Por ejemplo, los servicios profesionales a empresas (721) aumentaron su PIB entre 1961 y 1970 en 13,003 millones de pesos, que representan 36.3 por ciento del aumento total de 35,808 millones de ese lapso (véase cuadro 4 del apéndice estadístico). Esto se podría hacer en todos los grupos, pero este cálculo se realiza con la técnica del "cambio y participación" que se calcula en este acápite, magnitud que desagrega en tres componentes. Interesaría saber cuál es la importancia de cada uno de estos componentes en el crecimiento de los servicios en la ciudad.

<sup>25</sup> Variables como la estructura del empleo, del consumo, los niveles y la distribución de ingresos, las preferencias de los consumidores, etcétera, son muy diferentes en la ZMCM que en el país en su conjunto. En el índice de desarrollo humano de 2002 calculado por la ONU, la ciudad de México tiene el rango 23 (entre Israel y Hong Kong), mientras que la República Mexicana el 54 (*Reforma*, 25 de junio de 2003: 1B). La estructura de consumo también presenta diferencias notables, como el porcentaje que se gasta en vivienda en la ciudad es 44 por ciento más elevado que en el país, y los tres deciles inferiores de ingreso en la urbe gastan 43 por ciento más en transporte que en el país (Fajardo, 2001: cuadro 3.4). Esta realidad hace que la técnica cyp, en sus propios términos, sea de resultados muy inciertos, pues supone una igualdad inexistente en estas variables entre la ciudad y el país.

<sup>26</sup> Se está utilizando la definición anglosajona de billones, esto es, miles de millones.

CUADRO 4

ZMCM: GRUPOS DE SERVICIOS SEGÚN COMPONENTE COMPETITIVO (CC) Y PORCENTAJES SEGÚN CRECIMIENTO ABSOLUTO (CA) Y CC, 1961-1998

Grupos	1961-1970			1971-1980			1981-1988			1989-1993			1994-1998		
	Con cc	CA (%)	CC+ (%)	Con cc	CA (%)	CC+ (%)	Con cc	CA (%)	CC+ (%)	Con cc	CA (%)	CC+ (%)	Con cc	CA (%)	CC+ (%)
I. CYSB															
721	XXX	46.6	50.4	45.8	15.0	43.8	45.6	43.8	62.4	65.7	56.1	52.6	56.1	52.6	
731		36.3	28.7	19.6	-7.8	-25.5	-14.6	-25.5	XXX	32.0	41.9	-6.9	41.9	-6.9	
732	XXX	10.3	21.7	26.1	-7.2	10.8	28.2	10.8	3.9	-10.2	-10.2	-10.4	-10.2	-10.4	
II. CYSB															
811	XXX	53.4	49.6	54.2	85.0	56.2	54.4	56.2	37.6	34.3	43.9	47.4	43.9	47.4	
812		9.3	10.3	-2.3	-5.4	-10.5	4.2	-10.5	XXX	3.9	-5.1	-3.6	-5.1	-3.6	
813		2.4		9.8	19.9	-3.8	3.5	-3.8	-2.6	-0.7	-3.9	-13.4	-2.6	-0.7	
821	XXX	5.8	1.3	-3.0	-1.3	2.2	3.5	2.2	-1.7	-2.1	1.4	0.3	-1.7	-2.1	
822	XXX	1.7	0.2	4.9	-2.3	-1.9	0.4	-1.9	XXX	1.1	-12.6	-6.9	4.9	1.1	
				1.4	1.1	-2.6	-3.0	-2.6	XXX	2.8	-2.4	-1.1	1.3	2.8	

823		0.1	XXX	6.4	10.0		-8.4	-3.1	XXX	0.8	0.8	XXX	0.5	0.7
824	XXX	4.0	8.8	6.6	5.2	XXX	0.8	1.3	XXX	6.2	3.9	XXX	-2.5	-6.8
825	XXX	3.0	6.9	0.1	-9.2		-1.4	-0.5	XXX	0.9	3.7		-1.5	-2.5
831	XXX	12.2	17.1	6.2	-15.1		11.9	-17.5		-2.7	-1.5		-2.2	-3.2
832				3.6	0.5	XXX	-9.4	-2.2		0.6	-4.7		-2.9	-0.2
833	XXX	7.8	4.2	0.4	-6.1	XXX	2.5	2.6		-3.1	-4.1		0.9	-0.4
841		3.6		3.7	-5.8		-1.4	-2.6	XXX	1.4	2.5		-1.8	-4.2
842		1.5		2.8	1.5	XXX	1.3	-2.5		7.5	-0.3		-5.6	-2.3
843	XXX	2.0	0.8	3.0	1.6	XXX	-2.6	-2.9	XXX	2.5	2.2	XXX	0.4	1.8
Total	10	100.0	100.0	100.0	100.0	4	100.0	100.0	9	100.0	100.0	3	100.0	100.0
Subtotal CC <sup>a,b</sup>		93.6	27.9	33.7	14.8		35.0	11.3		71.8	13.5		2.3	2.2
Subtotal ME <sup>c</sup>		7.9	2.7	17.5	6.7		-13.3	-4.8		10.8	2.5		-4.1	-4.3

Fuente: cuadros 7 a 11 del apéndice estadístico.

<sup>a</sup> cysr, comercio y servicios al productor; cysc, comercio y servicios al consumidor. Los porcentajes totales de estos subsectores no tienen mucho significado en 1981-1988 y en 1994-1998 cuando existen muchos grupos con cifras negativas.

<sup>b</sup> El porcentaje del ca se obtiene dividiendo la suma del crecimiento absoluto del ma de los grupos con componente competitivo positivo ("motrices"), entre el crecimiento absoluto de todos los grupos considerados (v.g., 33 517/35 808 para 1961-1970, cuadro 7 del apéndice). El porcentaje del cc+ se calculó dividiendo la suma del ma de los grupos "motrices" en el componente competitivo, entre el crecimiento absoluto de todos los grupos considerados (9 988/35 808, *idem*).

<sup>c</sup> Los únicos cuatro grupos que fueron motrices en 3 (822 y 823) o 4 (824 y 843) de los cinco periodos considerados, se les denominó "motrices estructurales" (ME).

mente, después de 22 años de estabilidad frente al dólar, ocurre una crisis de tipo de cambio detonada por la fuga de capitales y el peso se deja flotar, devaluándose de inmediato alrededor de 40 por ciento. Se entiende, por lo tanto, que en el decenio 1971-1980 el exitoso modelo de sustitución de importaciones se empieza a resquebrajar, y tuvo un impacto negativo mayor sobre las actividades altamente concentradas en la ciudad. Así, los servicios profesionales a empresas que en 1970 absorbían 64.8 por ciento del total nacional, bajaron su tasa de 13.4 a 4.1 por ciento entre 1961-1970 y 1971-1980; o comercio de equipo e insumos industriales, que en 1970 concentraron 54.5 por ciento, y aunque crecieron 8.7 por ciento en esta última década (véase cuadro 3), la cifra es menor que el 9.3 por ciento del grupo en el país (véase cuadro 1 del apéndice). Las fluctuaciones de este tipo de actividades no resultan sólo del impacto de situaciones macroeconómicas nacionales en la ZMCM, sin ser necesariamente producidas por ella, sino también por los cambios en el largo plazo de la descentralización territorial de las actividades económicas y de los planes y políticas sectoriales, o a falta de ellos, de sus autoridades.<sup>27</sup>

En los decenios 1961-1970 y 1971-1980 el incremento absoluto del PIB de los 17 grupos de servicios en la ZMCM fue de 35,808 y 41,481 millones de pesos, respectivamente (total de la suma algebraica en cuadros 7 y 8 del apéndice). En el segundo lapso el aumento absoluto es mayor, pero sus actividades con CC+ disminuyeron en tres y el CC se reduce a -3,489 millones, reflejando la disminución de la concentración de los servicios en la ZMCM.

El cyp sistematiza un dato muy importante para determinar la importancia real de los grupos "motrices", es decir, muestra que los 10 existentes entre 1961 y 1970 representaron 93.6 por ciento del CA total y 27.9 por ciento de éste último su parte de CC+ (Cfr. cuadro 4). En otras palabras, algo más de una cuarta parte del CA de la ciudad se debe a la parte del CC, mientras que tres cuartas partes corresponden al resto de su crecimiento, proporcional al de los servicios en el país según el cyp.

<sup>27</sup> Nunca se ha realizado un plan macroeconómico propiamente dicho de la megaurbe, sino únicamente programas relativamente modestos de promoción económica.

De 1971 a 1980 los siete grupos “motrices” sólo explican 33.7 por ciento del CA, y 14.8 por ciento su parte de CC (véase cuadro 4). El 66.3 por ciento del aumento del PIB lo aportaron los grupos “no motrices”, de los cuales únicamente los servicios profesionales a empresas (721) y el comercio de equipo e insumos industriales (732) contribuyeron con 45.7 por ciento, esto es, tuvieron un aumento de 21,228 millones de pesos. Sin embargo, según la técnica de CYP, en esta década son actividades tradicionales (cuadros 4, y 8 del apéndice estadístico). Antes de explicitar la conclusión que se vislumbra de esta contradicción, será mejor analizar los periodos siguientes para tener una visión completa de la situación.

La baja del crecimiento del PIB en la ZMCM de 5.8 por ciento en los setenta a 0.5 por ciento en la crisis de los ochenta (véase cuadro 3), refleja el derrumbe del CA a 4,640 millones en este último periodo, sólo 11.2 por ciento del anterior (total, suma algebraica del cuadro 9 del apéndice estadístico). La ciudad tuvo de 1981 a 1988 un componente nacional (CN) de 25,577 millones de pesos –lo que debería haber crecido si lo hace a la tasa de 2.4 por ciento en que aumentó el país–, por lo que en la “década perdida” se vio mucho más afectada que la nación.

Sólo cuatro grupos fueron “motrices”: i) comercio de equipos e insumos industriales (732); ii) gasolineras y combustibles (813); iii) difusión e información (824); y iv) automotrices y autopartes (833). Éstos suman 12,805 millones de CA, y representan 35.0 por ciento del CA total y 11.3 por ciento la parte del CC+ (de los totales en valores absolutos; cuadro 9 del apéndice estadístico).<sup>28</sup> En realidad, más que “motrices”, sólo fueron los que mejor resistieron la recesión económica de la urbe. Las fluctuaciones en el número e importancia de los grupos de servicios “motrices” reflejan básicamente los ciclos económicos, pues presentan muy poca consistencia a

<sup>28</sup> Esta cifra refleja la limitación del CYP para determinar los porcentajes en que participan los diferentes grupos en el cambio absoluto y en el del componente competitivo cuando existen muchos valores negativos. Si se consideran únicamente los nueve grupos con cambio absoluto positivo, que presentan un aumento de 20,595 millones entre 1981-1988, los cuatro “motrices” absorben 62.2 por ciento, aunque sólo el 732 alcanza 50 por ciento. El 37.8 por ciento del cambio absoluto positivo lo representan los “no motrices”.

través del tiempo: de los cuatro existentes en la “década perdida” sólo el 824 lo fue también en los setenta (véase cuadro 4).

En el lustro 1989-1993 la ZMCM logra una recuperación significativa, aumentado su PIB terciario en 5.5 por ciento anual, cifra superior al 4.2 por ciento del país (véase cuadro 3). El CA se eleva a 39,070 millones de pesos, casi alcanzando el monto de los 10 años comprendidos entre 1971 y 1980, pero ahora en cinco (véase cuadro 10 del apéndice estadístico).

Las actividades “motrices” pasan a nueve, siete de las cuales lo fueron en 1961-1970. Éstas representan 71.8 por ciento del CA total, pero la parte del CC+ sólo 13.5 por ciento (véase cuadro 4). El aumento del grupo 721 es el más importante, pues concentra 55 por ciento del CA total; el que le sigue es el 842 con 7.5 por ciento (véase cuadro 4). Son los años posteriores al ingreso de México al GATT (1988) y de la intensificación de la apertura comercial que se consolidaría en 1994 con la entrada en vigor del TLCAN. La recuperación económica relativa favoreció en especial a la ciudad de México, el espacio más dañado por la crisis de los ochenta. La escasa importancia del CC en el crecimiento absoluto refleja básicamente el restablecimiento de los niveles anteriores de los grupos afectados, más que un auge de nuevas empresas comerciales y de servicios en la urbe.

El quinquenio de 1994 a 1998 se considera también de cierta recuperación económica, pero ocurre en sus inicios el *crack* de 1995, año en que el PIB nacional decreció -6.2 por ciento, mientras la rama del terciario se elevó en sólo 1.9 por ciento y en la ZMCM cae ligeramente en -0.1 por ciento (véase cuadro 3). Los grupos motrices de la ciudad son únicamente tres: gasolineras y combustibles (813); recreación y esparcimiento (823); y salud y asistencia social privada (843). El segundo es “motriz” en tres de los cinco periodos considerados, mientras que el tercero en cuatro. Éstos forman parte de los cuatro “motrices” estructurales identificados anteriormente con las tasas de crecimiento.

Los tres grupos explican únicamente 2.3 por ciento del crecimiento absoluto y su parte del CC 2.2 por ciento, pero estas cifras hay que tomarlas con la precaución que amerita la forma en que

están calculadas, que evidencia una clara limitación de la técnica del cyp en la determinación de la importancia relativa de cada grupo. Esta limitante es relativa considerando que las actividades “motrices” pueden tener poca importancia real en la dinámica económica de las ciudades. Así, los servicios profesionales a empresas (721) aumentaron 11,596 millones de pesos en la ZMCM entre 1994-1998, lo que explica 41.9 por ciento del cambio absoluto del PIB terciario. Esta cifra es más de 18 veces superior a los 634 millones que suman los tres grupos “motrices”, pero según el supuesto del cyp el grupo 721 es tradicional o “no motriz”. Lo mismo ocurre con la segunda actividad que más explica el aumento absoluto, el comercio de equipos industriales, que con un crecimiento de 1,145 millones tampoco es “motriz” (véase cuadro 11 del apéndice estadístico).

La dinámica del subsector de comercio y servicios al productor también parece poco importante según la técnica del cyp, pues los servicios profesionales a empresas, su principal grupo, y el comercio de equipo e insumos industriales, el que le sigue, sólo en dos de los cinco periodos son “motrices”. Su tercer grupo, el comercio al mayoreo, nunca se clasificó como tal. Sin embargo, la participación del subsector en su conjunto en la estructura de los servicios de la ciudad se elevó de 37.4 a 63.6 por ciento entre 1960 y 1998, aunque la correspondiente al total nacional bajó de 47.1 a 43.9 por ciento (véanse cuadros 1 y 2).

Analizando los cuatro grupos “motrices estructurales” (822, 823, 824 y 843), esto es, aquellos que tuvieron un CC+ en tres o cuatro de los cinco periodos considerados, se concluye que tienen una importancia menor en el crecimiento global del PIB terciario de la ZMCM. En 1961-1970 representaron 7.9 por ciento del CA y 2.7 por ciento su aumento del CC, mientras que para 1971-1988 estas cifras se elevaron a 17.5 y 6.7 por ciento, máximos niveles que alcanzan en los cinco periodos. Efectivamente, en la larga recesión de 1981 a 1988 su PIB decreció -4, 847 millones de pesos, por lo que su participación en el CA fue de -13.3 por ciento y de -4.8 por ciento la de su CC (véanse cuadros 4, y 9 del apéndice estadístico). En el quinquenio de recuperación relativa,



de 1989 a 1993, estas magnitudes fueron de 10.8 y 2.5 por ciento, para volver a registrar cifras negativas entre 1994 y 1998: -4.1 y -4.3 por ciento (véase cuadro 4).

En síntesis, las cuatro actividades de servicios clasificadas como “motrices estructurales” tuvieron una participación máxima de 17.5 por ciento del aumento absoluto del PIB de la ZMCM en 1971-1980 y una mínima de -13.3 por ciento en los ochenta, por lo que su influencia es más bien secundaria. Más aún, considerando todos los grupos con CC+ en los cinco periodos, se desprende que solamente cuando éstos son la mayoría determinan el grueso del incremento del producto. Entre 1961-1970 fueron 10 los grupos motrices y explican 93.6 por ciento del CA, y de 1989-1993 son nueve y lo hacen con 71.8 por ciento (véase cuadro 4). En estos dos periodos los servicios profesionales a empresas son “motrices”, y sólo ellos absorbieron 36.3 y 55 por ciento de dicho crecimiento. En cuanto no se tiene algún grupo de servicios al productor dentro de los “motrices”, la participación de éstos en el CA decae significativamente, como entre 1971-1980, periodo de expansión económica significativa en que bajó a 33.7 por ciento, o entre 1994-1998, cuando las tres actividades motrices representaron únicamente 2.3 por ciento.

En fin, la influencia menor e intermitente de los grupos con CC+ en el PIB terciario de la urbe justifica que el adjetivo “motrices” se escriba entre comillas a lo largo del artículo.

#### CONCLUSIONES: SUPERCONCENTRACIÓN DE LOS SERVICIOS AL PRODUCTOR

EN EL 2000 el sector terciario de México representó 65.4 por ciento del PIB nacional y 55.2 por ciento de la PEA, aunque por los bajos niveles de ingreso de la población aún se está lejos de alcanzar el nivel de desarrollo de los países avanzados. Todo parece indicar, no obstante, que en los inicios del siglo XXI se inicia el tránsito hacia una economía de los servicios, cuyas peculiaridades es preciso estudiar con detenimiento por su relevancia para el futuro económico de la nación. Igualmente es incuestionable la necesidad de conocer

la forma de organización urbana y regional del sector terciario, así como los factores de localización que requiere, en especial la función de la ciudad de México como nodo central en la prestación de los servicios más especializados, esto es, los servicios al productor y algunos orientados al consumidor.

### *Servicios y desarrollo económico*

En los 38 años transcurridos entre 1960 y 1998 el PIB de México en los 17 grupos comerciales y de servicios analizados en esta investigación aumentó en 9,743 millones de pesos anuales, mientras que el de la ZMCM en 3,637 millones, esto es, 37.3 por ciento del nacional. El personal ocupado en esos grupos se elevó en 177,245 anuales en el país y en 42,377 en la urbe (23.9 por ciento de los primeros). En número de establecimientos en los dos ámbitos crecieron anualmente en 52,629 y 10,390, siendo estos últimos 19.7 por ciento de la cifra nacional. En estas magnitudes el sector terciario formal en la República y en su ciudad capital contribuyó al desarrollo económico del país.

### *Hacia la revolución de los servicios*

Al avanzar la revolución terciaria en los países desarrollados se eleva la participación del sector terciario en la economía nacional, además de que los servicios al productor y los duraderos aumentan notablemente en importancia. Así, se ha encontrado una alta correlación entre el nivel de desarrollo económico y los servicios al productor per cápita.

En México, específicamente, el comercio y los servicios al productor aumentaron de 31 a 54 por ciento entre 1960 y 1998, mientras que en la ZMCM lo hicieron de 37 a 64 por ciento. Se puede concluir que es clara la propensión a elevar significativamente su participación dentro de la estructura del sector, tal como ocurre en los países desarrollados. Independientemente del nivel de desarrollo, por ende, existe una tendencia estructural hacia la mayor participación de los servicios al productor a medida que se avanza la servicia-

lización de las economías capitalistas. ¿Cuál es el patrón territorial de este proceso?

### *Superconcentración espacial de los servicios al productor*

La organización territorial de las actividades terciarias sigue un doble patrón conceptual: los servicios al consumidor se distribuyen en forma más cercana a la población según su poder adquisitivo y los servicios al productor se concentran en una o unas cuantas ciudades, en niveles más que proporcionales a su importancia demográfica. La forma y los niveles de esta concentración, sin embargo, varían dependiendo de las características y evolución histórica de cada país, pero tiende a favorecer al principal centro manufacturero de la anterior etapa industrial, impulsando la conformación de nuevas áreas de aglomeración de tipo megalopolitano o regiones urbanas polinucleares.

No son del todo comparables las cifras de la concentración espacial de los servicios al productor mencionadas anteriormente para los países europeos y Estados Unidos con las utilizadas en este trabajo. Sin embargo, se sabe que existe una elevada concentración de los servicios al productor en las naciones desarrolladas, que en términos de empleo va del 40 por ciento en Estocolmo al 56 por ciento de Lisboa.

La ciudad de México en 1960, con 15 por ciento de la población total y 40 por ciento de la urbana del país, producía 39 por ciento del PIB de los servicios privados de México y en varios de sus grupos tenía más de la mitad. En 1970 alcanzó 47 por ciento de los servicios nacionales y 18 por ciento de la población total y 38 por ciento de la urbana; cifras que en 1998 son de 38 por ciento, 18 por ciento y 27 por ciento, respectivamente. En comercio y servicios al productor redujo su participación de 47 por ciento en 1960 a 44 por ciento en 1998, mientras que en los del consumidor lo hizo de 35 a 30 por ciento.

En conclusión, la ciudad de México observa una ligera tendencia a reducir su concentración de las actividades terciarias totales y de

los servicios al productor, pero estos últimos superan significativamente (11 puntos porcentuales) su participación en la población urbana nacional, mientras que los servicios al consumidor sólo lo hacen en tres puntos, ajustándose claramente al planteamiento conceptual mencionado.

La ZMCM se constituye en una megalópolis en los años ochenta al traslaparse con la zona metropolitana de Toluca, además de que dentro de su subsistema de ciudades periféricas se encuentran Puebla, Querétaro, Cuernavaca y Pachuca, entre las principales, que paulatinamente se irán incorporando al conglomerado megalopolitano en las primeras tres décadas del siglo XXI (Garza, 2003: 73). No fue posible ampliar el análisis del sector terciario de la ciudad de México a su megalópolis emergente y a las ciudades que se le agregarán, pero es muy posible que, en forma paralela a su acelerado crecimiento manufacturero a medida que la ZMCM reducía su importancia industrial, hayan experimentado una expansión significativa en sus servicios al productor.<sup>29</sup> Sería recomendable que en investigaciones posteriores sobre el tema se considerara a toda la región de la megalópolis de la ciudad de México para determinar en que medida esta surgiendo una región polinuclear de alta concentración de servicios al productor, en analogía con lo ocurrido en la mayoría de los países desarrollados.<sup>30</sup>

### *Expansión cíclica, estructural y motriz*

Representando el comercio y los servicios de la ZMCM alrededor del 40 por ciento del total nacional en todo el periodo analizado, es lógico que la dinámica de crecimiento del país y la ciudad esté interre-

<sup>29</sup>El cuadro 2 muestra que en 1998 la ZMCM concentró 37.6 por ciento de los servicios nacionales. Si a este porcentaje se le agregan los de las ciudades de Puebla, Toluca, Querétaro, Cuernavaca, Pachuca y San Juan del Río, que representan 5.6 por ciento de los servicios nacionales en ese año, como conglomerado megalopolitano absorbe 43.2 por ciento de los servicios del país (información de esas ciudades de Sobrino, 2003: cuadro 33).

<sup>30</sup>Para 1993 se señala que los cuatro estados que incluyen a las principales metrópolis representan 51 y 54 por ciento del PIB de los servicios financieros y los comunales, sociales, y personales del país. Agregan que el Distrito Federal "...funciona como el gran abastecedor de servicios para la actividad económica nacional" (Chávez y Zepeda, 1996, 121). Esta información fragmentaria permite apoyar la tesis de una concentración policéntrica de los servicios en unas cuantas ciudades del país, dentro de las cuales la ciudad de México es con mucho la principal.

lacionada. Los dos ámbitos tienen las mayores tasas en las dos décadas de crecimiento económico elevado de México, siendo superior en la urbe entre 1961 y 1970 (9.3 contra 7.2 por ciento), y en el país de 1971 a 1980 (6.3 y 5.8 por ciento). En la “década perdida” (1981-1988) la ciudad fue relativamente más afectada, reportando una tasa de 0.5 por ciento mientras que en la República era de 2.4 por ciento. En la recuperación relativa de 1989 a 1993 le fue mejor a la ZMCM que al país, teniendo tasas de 5.5 por ciento y 4.2 por ciento, respectivamente. En el último lustro considerado, que se inicia con el *crack* económico de 1995, la ciudad experimentó una caída del -0.1 por ciento anual, pero la nación salió mejor librada con una tasa de 1.9 por ciento (véase cuadro 3). El crecimiento del comercio y los servicios de la ZMCM, así como su participación en los valores nacionales, evidencian que la dinámica de esas actividades ha dependido de los ciclos de la economía mexicana. Las mayores tasas en la urbe de los servicios al productor respecto a los del consumidor se pueden explicar, a su vez, por el cambio estructural del sector a favor de los primeros, o también por ser de tipo “motriz”, esto es, actividades de elevado crecimiento en las que la ciudad tiene ventajas competitivas. Para tratar de aclarar la influencia independiente de cada una de estas posibilidades, se recurrió al modelo del cambio y participación (CYP), intento un tanto infructuoso, pero revelador de las grandes limitaciones de esa técnica.

Las actividades “motrices” – aquellas con componente positivo (cc+)– en los cinco periodos tienen la siguiente participación en el total del cambio absoluto (CA) del PIB en comercio y servicios de la ZMCM entre un año y otro, así como de la parte de éste que explica el cc positivo: 93.6 y 27.9 por ciento de 1961 a 1970; 33.7 y 14.8 por ciento entre 1971 a 1980; 35.0 y 11.3 por ciento para 1981-1988; 71.8 y 13.5 por ciento de 1989 a 1993; 2.3 y 2.2 por ciento entre 1994 y 1998. El número de grupos motrices en estos periodos fue: 10, 7, 4, 9 y 3 (véase cuadro 4).

La dinámica del subsector de comercio y servicios al productor es poco importante según la técnica del CYP, pues los servicios profesionales a empresas, su principal grupo, y el comercio de equipo e insumos industriales, el que le sigue, sólo en dos de los cinco perio-

dos son “motrices”. Su tercer grupo, el comercio al mayoreo, nunca lo fue. Sin embargo, la participación del subsector en la estructura de los servicios de la ciudad se elevó de 37.4 a 63.6 por ciento entre 1960 y 1998, aunque su concentración territorial del total nacional bajo de 47.1 a 43.9 por ciento (véanse cuadros 1 y 2).

Analizando los cuatro grupos “motrices estructurales” (822, 823, 824 y 843), que tuvieron UN CC+ en tres o cuatro de los periodos analizados, se concluye que tienen una importancia menor en el crecimiento global del PIB terciario de la ZMCM, pues su participación máxima en dicho aumento fue de 17.5 por ciento y la mínima de -13.3 por ciento, por lo que su influencia no es determinante para la expansión del sector en la ciudad. Más aún, considerando todos los grupos con CC+ en los cinco periodos, se desprende que solamente cuando éstos son la mayoría determinan el grueso del incremento del producto.

El impacto de los ciclos económicos y de la nueva política neoliberal; la expansión y reorganización territorial de las actividades económicas que exigen cierta desconcentración relativa; las insuficientes y hasta contraproducentes acciones de los gobiernos locales que constituyen la ZMCM y la gran problemática económica, social, política, ecológica y urbanística que presenta; así como las diferencias en las variables económicas intermedias en el país y la ciudad; entre otros factores, explican las fluctuaciones en la dinámica de las actividades de servicios de la ciudad de México entre 1960-1998.

Como conclusión general, se puede afirmar que la dinámica diferencial de las actividades terciarias experimentadas por la ciudad de México en los periodos analizados se explica por: el impacto de los ciclos macroeconómicos nacionales *en* la ZMCM; por las características locacionales *de* ella, incluyendo el tipo de gestión de sus autoridades y la carencia de planes metropolitanos reales; y *por* la recomposición territorial de las actividades económicas en el largo plazo a medida que se expande la economía y crece la población.

El futuro de la concentración de los servicios al productor en la ZMCM dependerá de las tendencias e interacciones de los factores estructurales anteriores, pero es muy probable que durante las primeras dos o tres décadas del siglo XXI continúe como la única me-

trópoli mexicana de alcance nacional con alrededor de la mitad de la oferta de servicios profesionales demandados por el aparato productivo del país. En analogía con las grandes concentraciones terciarias en los países desarrollados, en este lapso se accionará el proceso de descentralización concentrada que impulsará la irreversible consolidación de la emergente megalópolis de la ciudad de México.

CUADRO I  
 MÉXICO: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR GRUPOS  
 ACTIVIDAD DEL SECTOR SERVICIOS, 1960-1998  
 (En miles de pesos de 1993)

Grupo *	Denominación	1960	1970	1980	1988	1993	1998
CI.	Comercio y servicios al productor	22'933,665	45'157,923	115'461,673	133'772,154	201'064,050	241'864,217
1.	Servicios profesionales	9'496,052	28'064,445	44'187,013	45'613,886	94'865,078	119'864,855
721	Servicios profesionales a empresas	9'496,052	28'064,445	44'187,013	45'613,886	94'865,078	119'864,855
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	13'437,613	17'093,478	71'274,661	88'158,268	106'198,972	121'999,362
731	Comercio al mayoreo	n.d.	n.d.	29'641,061	31'611,181	41'076,655	39'462,900
732	Comercio de equipo e insumos industriales	13'437,613	17'093,478	41'633,600	56'547,087	65'122,317	82'536,462
II.	Comercio y servicios al consumidor	51'324,585	103'165,783	157'189,359	195'205,117	203'758,545	202'636,148
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	16'467,152	30'274,126	35'641,569	58'948,042	48'035,924	53'163,201
811	Comercio de alimentos, bebidas y tabaco	13'767,284	21'004,913	20'647,842	33'407,817	28'550,456	26'166,800
812	Supermercados	n.d.	3'319,455	13'239,419	18'754,375	15'263,126	20'766,396



CUADRO I (Continuación)

Grupo*	Denominación	1960	1970	1980	1988	1993	1998
833	Automotrices y autopartes	5'674,665	13'107,388	16'585,220	17'572,230	14'385,136	15'620,542
6.	Servicios de consumo duradero	3'578,971	9'718,643	20'487,545	22'154,744	34'981,473	33'093,572
841	Reparaciones	567,053	3'391,967	9'172,287	9'474,486	10'823,037	12'115,112
842	Educación y cultura privadas	1'466,359	3'057,847	5'196,207	7'183,940	15'575,411	13'256,246
843	Salud y asistencia social privada	1'545,560	3'268,829	6'119,051	5'496,318	8'583,024	7'722,214
Total		74'258,250	148'323,706	272'651,032	328'977,271	404'822,595	444'500,366

Fuente: IV, VI, VII, VIII, X, XI y XII Censos comercial y de servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales de la siguiente manera: i) se obtuvo el PIB para cada grupo según Cuentas Nacionales; ii) se calculó la estructura porcentual del PIB total de censos económicos para los 17 grupos; iii) con el fin de uniformar la estructura de las cuentas nacionales con la de censos económicos, se le aplicó la distribución del punto anterior y se obtuvo el PIB de cuentas nacionales para cada grupo según la estructura censal; iv) para adecuar este nuevo valor de las cuentas nacionales a las características principales de los censos económicos, se prorrateó conforme al valor porcentual de cada característica principal censal monetaria (sueldos y salarios, capital invertido, etcétera) respecto al PIB de los 17 grupos.

\* Las claves no corresponden a las utilizadas en los censos dada la dificultad de uniformarlas pues se modifican en cada censo. Las que se presentan fueron seleccionadas únicamente para propósitos de esta investigación.

n.d.: Esta información no se encuentra desglosada en este grupo en los censos de 1960 y 1970.

CUADRO 2  
MÉXICO: PERSONAL OCUPADO POR GRUPOS  
DE ACTIVIDAD DEL SECTOR SERVICIOS, 1960-1998

<i>Grupo*</i>	<i>Denominación</i>	1960	1970	1980	1988	1993	1998
I.	Comercio y servicios al productor	153,808	271,618	465,219	910,421	1'544,570	2'370,864
1.	Servicios profesionales	77,466	158,470	173,688	476,960	865,239	1'499,650
721	Servicios profesionales a empresas	77,466	158,470	173,688	476,960	865,239	1'499,650
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	76,342	113,148	291,531	433,461	679,331	871,214
731	Comercio al mayoreo	n.d.	n.d.	141,273	160,485	267,381	334,390
732	Comercio de equipo e insumos industriales	76,342	113,148	150,258	272,976	411,950	536,824
II.	Comercio y servicios al consumidor	809,499	1'415,754	1'978,986	2'974,531	4'465,269	5'334,605
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	329,033	540,682	631,699	851,846	1'319,773	1'518,667

CUADRO 2 (Continuación)

Grupo	Denominación	1960	1970	1980	1988	1993	1998
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	329,033	540,682	631,699	851,846	1'319,773	1'518,667
811	Comercio de alimentos, bebidas y tabaco	300,665	499,877	538,593	681,727	1'101,570	1'183,749
812	Supermercados	n.d.	n.d.	72,221	143,525	181,282	278,402
813	Gasolineras y combustibles	28,368	40,805	20,885	26,594	36,921	56,516
4.	Servicios de consumo inmediato	195,545	356,554	484,323	691,463	1'066,175	1'263,133
821	Preparación de alimentos y bebidas	86,246	177,399	265,634	385,092	640,632	763,954
822	Aseo y limpieza	39,774	68,910	66,590	85,007	135,069	173,288
823	Recreación y esparcimiento	17,070	34,777	31,563	42,413	70,724	83,243
824	Difusión e información	18,148	20,959	33,852	49,036	67,470	64,230
825	Hoteles, moteles y posadas	34,307	54,509	86,684	129,915	152,280	178,418

5. Comercio de bienes de consumo duradero	185,872	353,015	534,113	884,043	1' 213,769	1' 394,988
831 Bienes del hogar y personales	157,235	243,005	399,074	726,633	988,046	1' 151,424
832 Tiendas de departamento	n.d.	51,950	55,199	38,588	71,681	75,755
833 Automotrices y autopartes	28,637	58,060	79,840	118,822	154,042	167,809
6. Servicios de consumo duradero	99,049	165,503	328,851	547,179	865,552	1' 157,817
841 Reparaciones	50,933	77,991	144,111	258,240	388,144	477,809
842 Educación y cultura privadas	25,014	43,781	112,376	155,686	257,454	359,533
843 Salud y asistencia social privada	23,102	43,731	72,364	133,253	219,954	320,475
Total	963,307	1' 687,372	2' 444,205	3' 884,952	6' 009,839	7' 705,469

Fuente: IV, VI, VII, VIII, X, XI y XII censos comerciales y de servicios, México.

\* Las claves no corresponden a las utilizadas en los censos dada la dificultad de uniformarlas pues se modifican en cada censo. Las que se presentan fueron seleccionadas únicamente para propósitos de esta investigación.

n.d.: Esta información no se encuentra desglosada en este grupo en los censos de 1960 y 1970.

CUADRO 3

MÉXICO: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR  
GRUPOS DE ACTIVIDAD DEL SECTOR SERVICIOS, 1960-1998

Grupo <sup>a</sup>	Denominación	1960	1970	1980	1988	1993	1998
I.	Comercio y servicios al productor	32,809	60,151	52,119	98,961	188,077	284,388
1.	Servicios profesionales	18,143	40,215	21,830	57,988	117,532	171,887
721	Servicios profesionales a empresas	18,143	40,215	21,830	57,988	117,532	171,887
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	14,666	19,936	30,289	40,973	70,545	112,501
731	Comercio al mayoreo	n.d.	n.d.	12,172	11,309	18,567	26,885
732	Comercio de equipo e insumos industriales	14,666	19,936	18,117	29,664	51,978	85,616
II.	Comercio y servicios al consumidor	349,530	582,171	785,716	1'067,825	1'723,183	2'097,860
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	186,347	302,517	353,570	419,366	683,129	775,931
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	180,207	294,795	347,809	411,120	671,535	747,373
812	Supermercados	n.d.	n.d.	3,352	5,756	8,530	24,378
813	Gasolinerías y combustibles	6 140	7,722	2,409	2,490	3,064	4,180
4.	Servicios de consumo inmediato	72,401	121,124	145,140	180,106	297,186	382,194

821 Preparación de alimentos y bebidas	40,708	71,524	94,074	117,019	192,941	234,872
822 Aseo y limpieza	19 584	30 692	32,965	42,475	69,160	101,759
823 Recreación y esparcimiento	5,132	9,623	7,179	8,321	20,976	26,406
824 Difusión e información	2,111	2,577	3,609	4,618	4,245	7,275
825 Hoteles, moteles y posadas	4 866	6,708	7,313	7 673	9,864	11,882
5. Comercio de bienes de consumo duradero	61,309	103,893	184,971	294,509	456,330	555,244
831 Bienes del hogar y personales	57,817	89,338	171,746	272,359	421,744	512,953
832 Tiendas de departamento	n.d.	7,516	1,841	808	2,479	2,881
833 Automotrices y autopartes	3,492	7,039	11,384	21,342	32,107	39,410
6. Servicios de consumo duradero	29 473	54,637	102,035	173,844	286,538	384,491
841 Reparaciones	17,135	33,377	67,644	114,039	184,576	238,332
842 Educación y cultura privadas	2,522	5,016	6,692	10,936	20,938	30,037
843 Salud y asistencia social privada	9,816	16,244	27,699	48,869	81,024	116,122
Total	382,339	642,322	837,835	1'166,786	1'911,260	2'382,248

Fuente: IV, VI, VII, VIII, X, XI y XII censos comerciales y de servicios, México.

<sup>a</sup> Las claves no corresponden a las utilizadas en los censos dada la dificultad de uniformarlas pues se modifican en cada censo. Las que se presentan fueron seleccionadas únicamente para propósitos de esta investigación.

n.d.: Esta información no se encuentra desglosada en este grupo en los censos de 1960 y 1970.

CUADRO 4

ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO: PRODUCTO INTERNO BRUTO  
POR GRUPOS DE ACTIVIDAD DEL SECTOR SERVICIOS, 1960-1998

Grupo	Denominación	1960	1970	1980	1988	1993	1998
I.	Comercio y servicios al productor	10'800,042	27'493,699	60'740,835	64'688,867	96'279,419	106'20, 013
1.	Servicios profesionales	5 182 108	18'184,764	27'293,825	21'962,223	49'807,552	61'403,397
721	Servicios profesionales a empresas	5'182,108	18'184,764	27'293,825	21'962,223	49'807,552	61'403,397
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	5 617,934	9'308,935	33'447,010	42'726,645	46'471,867	44'804,617
731	Comercio al mayoreo	n.d.	n.d.	12'019,446	10'996,716	12'977,827	10'165,494
732	Comercio de equipo e insumos industriales	5'617,934	9'308,935	21'427,564	31'729,929	33'494,039	34'639,123
II.	Comercio y servicios al consumidor	18'089,319	42'812,105	63'065,175	63'757,610	71'237,276	60'874,908
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	5'162,637	10'078,118	12'152,614	16,221,481	13'398,647	11'277,190
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	4 353 155	7'673,100	6'621,290	8'146,521	7'471,670	6'045,166
812	Supermercados	n.d.	751,315	5'274,737	6'546,871	5'242,830	4'157,064
813	Gasolinerías y combustibles	809,481	1'653,703	256,587	1'528,089	684,146	1'074,961
4.	Servicios de consumo inmediato	3'752,046	9'008,960	18'053,652	13'831,329	21'018,332	15'866,277

821 Preparación de alimentos y bebidas	1'103,333	3'175,383	5'449,929	5'607,265	8'104,994	4'605,936
822 Aseo y limpieza	843,386	1'464,117	2'107,075	998,229	1'675,598	1'002,431
823 Recreación y esparcimiento	762,971	809,992	3'796,125	721,680	1'108,888	1'251,434
824 Difusión e información	484,217	1'917,387	4'995,003	5'299,141	8'454,316	7'760,378
825 Hoteles, moteles y posadas	558,141	1'642,081	1'705,520	1'205,014	1'674,535	1'246,097
5. Comercio de bienes de consumo duradero	7'324,666	19'342,664	24'038,902	25'903,187	23'276,646	22'144,679
831 Bienes del hogar y personales	5'517,656	9'896,669	12'749,794	17'115,641	15'723,826	15'121,790
832 Tiendas de departamento	n.d.	4'856,907	6'529,938	3'101,015	3'424,420	2'633,542
833 Automotrices y autopartes	1'807,011	4'589,088	4'759,170	5'686,531	4'128,400	4'389,347
6. Servicios de consumo duradero	1'849,969	4'382,362	8'820,007	7'801,613	13'543,651	11'586,762
841 Reparaciones	308,800	1'600'657	3'330,926	2'811,001	3'529,717	3'025,674
842 Educación y cultura privados	971,493	1'493,684	2'799,284	3'268,420	7'045,806	5'492,550
843 Salud y asistencia social privada	569,677	1'288,021	2'689,797	1'722,193	2'968,128	3'068,538
Total	28'889,360	70'305,804	123'806'010	128'446,478	167'516,695	167'082,921

Fuente: IV, VI, VII, VIII, X, XI y XII censos comerciales y de servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las cuentas nacionales de la siguiente manera: i) se obtuvo el PIB para cada grupo según cuentas nacionales; ii) se calculó la estructura porcentual del PIB total de censos económicos para los 17 grupos; iii) con el fin de uniformar la estructura de las cuentas nacionales con la de censos económicos, se le aplicó la distribución del punto anterior y se obtuvo el PIB de cuentas nacionales para cada grupo según la estructura censal; iv) para adecuar este nuevo valor de las cuentas nacionales a las características principales de los censos económicos, se prorrateó conforme al valor porcentual de cada característica principal censal monetaria (sueldos y salarios, capital invertido, etcétera) respecto al PIB de los 17 grupos.

\* Las claves no corresponden a las utilizadas en los censos dada la dificultad de uniformarlas pues se modifican en cada censo. Las que se presentan fueron seleccionadas únicamente para propósitos de esta investigación.

n.d. = Falta información no se encuentra deslosada en este grupo en los censos de 1960 y 1970.



CUADRO 5

ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO: PERSONAL OCUPADO  
POR GRUPOS DE ACTIVIDAD DEL SECTOR SERVICIOS, 1960-1998

Grupo	Denominación	1960	1970	1980	1988	1993	1998
I.	Comercio y servicios al productor	78,289	135,713	207,819	336,874	561,477	743,638
1.	Servicios profesionales	38,114	84,485	93,433	183,746	333,486	511,322
721	Servicios profesionales a empresas	38,114	84,485	93,433	183,746	333,486	511,322
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	40,175	51,228	114,386	153,129	227,991	232,316
731	Comercio al mayoreo	n.d.	n.d.	52,835	38,695	64,063	69,033
732	Comercio de equipo e insumos industriales	40,175	51,228	61,551	114,433	163,928	163,283
II.	Comercio y servicios al consumidor	272 247	453,003	600,722	763,079	1'119,417	1'217,227
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	81,939	137,113	150,445	187,173	262,498	293,228
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	73,594	124,620	119,989	142,207	207,680	227,158
812	Supermercados	n.d.	n.d.	24,885	40,435	48,654	57,712
813	Gasolinerías	8 345	12,493	5,571	4,531	6,164	8,358
4.	Servicios de consumo inmediato	63,039	110,173	151,245	181,463	289,404	294,766

821 Preparación de alimentos y bebidas	27,943	56,054	86,513	111,129	180,408	187,742
822 Aseo y limpieza	17,746	27,712	28,926	30,218	49,602	48,067
823 Recreación y esparcimiento	4,261	8 454	10,223	9,779	18,255	20,864
824 Difusión e información	4,489	6,288	11,585	16,260	26,573	20,448
825 Hoteles, moteles y posadas	8,600	11,664	13,999	14,076	14,566	17,645
5. Comercio de bienes de consumo duradero	81,768	144,374	180,083	231,998	327,971	338,910
831 Bienes del hogar y personales	71,671	96,430	129,166	183,967	255,290	269,692
832 Tiendas de departamento	n.d.	28,452	25,337	19,050	34,153	32,289
833 Automotrices y autopartes	10,097	19,491	25,580	28,981	38,528	36,929
6. Servicios de consumo duradero	45,502	61,343	118,948	162,445	239,544	290,323
841 Reparaciones	24,149	29,886	44,872	66,025	88,164	100,646
842 Educación y cultura privados	11,519	15,739	48,281	63,140	95,300	116,104
843 Salud y asistencia social privada	9,834	15,718	25,795	33,281	56,080	73,573
Total	350,535	588,716	808,541	1'099,953	1'680,894	1'960,865

Fuente: IV, VI, VII, VIII, X, XI y XII censos comerciales y de servicios, México.

\* Las claves no corresponden a las utilizadas en los censos dada la dificultad de uniformarlas pues se modifican en cada censo. Las que se presentan fueron seleccionadas únicamente para propósitos de esta investigación.

n.d.: Esta información no se encuentra desglosada en este grupo en los censos de 1960 y 1970.

CUADRO 6

ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS  
POR GRUPOS DE ACTIVIDAD DEL SECTOR SERVICIOS, 1960-1998

Grupo <sup>a</sup>	Denominación	1960	1970	1980	1988	1993	1998
I.	Comercio y						
	Servicios al productor	13,099	25,221	18,568	27,845	44,931	60,576
1.	Servicios profesionales	6,201	16,535	8,142	15,094	26,935	36,476
721	Servicios profesionales a empresas	6,201	16,535	8,142	15,094	26,935	36,476
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	6,898	8,686	10,426	12,750	17,996	24,100
731	Comercio al mayoreo	n.d.	n.d.	4,335	3,754	3,943	5,808
732	Comercio de equipo e insumos industriales	6,898	8,686	6,091	8,997	14,053	18,292
II.	Comercio y servicios al consumidor	106,938	173,874	216,084	259,360	384,954	454,281
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	51,351	81,363	82,558	92,418	129,843	149,398
811	Comercio de alimentos, bebidas y tabaco	49,553	79,349	81,881	91,405	128,455	145,959
812	Supermercados	n.d.	n.d.	297	710	1,079	3,111
813	Gasolineras						
	y combustibles	1,797	2,014	380	303	309	328

4. Servicios de consumo inmediato	19,046	31,875	39,057	45,197	71,665	81,043
821 Preparación de alimentos y bebidas	10,409	18,087	23,688	28,558	42,644	47,077
822 Aseo y limpieza	7,352	11,281	12,486	13,847	23,947	27,061
823 Recreación y esparcimiento	396	1,422	1,523	1,470	3,634	5,345
824 Difusión e información	168	235	574	727	758	785
825 Hoteles, moteles y posadas	721	850	786	595	682	775
5. Comercio de bienes de consumo duradero	25,234	42,332	64,543	80,935	121,713	133,855
831 Bienes del hogar y personales	24,055	36,578	61,263	75,659	114,096	125,120
832 Tiendas de departamento	n.d.	3,514	201	187	443	379
833 Automotrices y autopartes	1 179	2 241	3,079	5,088	7,174	8,356
6. Servicios de consumo duradero	11,307	18,303	29,926	40,810	61,733	89,985
841 Reparaciones	7,023	11,899	19,742	27,764	38,469	57,554
842 Educación y cultura privadas	818	1,614	2,340	3,598	6,942	9,929
843 Salud y asistencia social privada	3,466	4,790	7,844	9,448	16,322	22,502
Total	120,037	199, 094	234,652	287,204	429,885	514,857

Fuente: IV, VI, VII, VIII, X, XI y XII censos comerciales y de servicios, México.

\*Las claves no corresponden a las utilizadas en los censos dada la dificultad de uniformarlas pues se modifican en cada censo. Las que se presentan fueron seleccionadas únicamente para propósitos de esta investigación.

n.d.: Esta información no se encuentra desglosada en este grupo en los censos de 1960 y 1970.

CUADRO 7

ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO: COMPONENTES DEL CAMBIO  
Y PARTICIPACIÓN SEGÚN PIB, 1961-1970  
(En miles de pesos de 1993)

Grupo <sup>a</sup>	Denominación	Cambio absoluto	Componente		Competitivo <sup>b</sup>	Cambio absoluto (%)	Componente competitivo (%) <sup>b</sup>
			Nacional	Estructural			
I.	Comercio y servicios al productor	16'693,657	9'226,270	1'239,694	6'227,693		
1.	Servicios profesionales	13'002,656	4'426,976	5'706,015	2'869,665		
721	Servicios profesionales a empresas	13'002,656	4'426,976	5'706,015	2'869,665	36.3	26.3
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	3'691,001	4'799,294	-3'270,867	2'162,574		
731	Comercio al mayoreo						
732	Comercio de equipo e insumos industriales	3'691,001	4'799,294	-3'270,867	2'162,574	10.3	19.8
II.	Comercio y servicios al consumidor	19'114,564	15'453,361	-927,810	4'589,014		
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	4'164,166	4'410,342	-1'122,388	876,211		
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	3'319,944	3'718,818	-1'430,311	1'031,437	9.3	9.5
812	Supermercados						
813	Gasolineras y combustibles	844,222	691,524	282,866	-30,168	2.4	-1.2
4.	Servicios de consumo inmediato	5'256,914	3'205,302	151,465	1'900,147		
821	Preparación de alimentos y bebidas	2'072,050	942,556	998,063	131,431	5.8	1.2

822 Asco y limpieza	620,731	720,488	-116,530	16,773	1.7	0.2
823 Recreación y esparcimiento	47,022	651,791	-592,352	-12,418	0.1	-0.1
824 Difusión e información	1'433,170	413,657	142,667	876,845	4.0	8.0
825 Hoteles, moteles y posadas	1'083,941	476,809	-86'539	693,671	3.0	6.4
5. Comercio de bienes de consumo duradero	7'161,091	6'257,323	-968,105	1'871,872		
831 Bienes del hogar y personales	4'379,013	4'713,628	-2'042,211	1'707,595	12.2	15.7
832 Tiendas de departamento						
833 Automotrices y autopartes	2'782,078	1'543,695	823,143	415,240	7.8	3.8
6. Servicios de consumo duradero	2'532,393	1'580,393	1'593,201	-641,201		
841 Reparaciones	1'291,857	263,802	1'274,560	-246,505	3.6	-2.3
842 Educación y cultura privados	522,192	829,928	224,466	-532,202	1.5	-4.9
843 Salud y asistencia social privada	718,344	486,664	148,515	83,166	2.0	0.8
TOTAL (valores absolutos)	35'808,221	24'679,631	2'061,485	10'909,690	100.0	100.0
TOTAL (suma algebrática)	35'808,221	9'067,105				
Subtotal CC+ <sup>c</sup>	33'516,586	22'242,586	871,946	9'988,397	93.6	27.9
Subtotal "motrices estructurales" (822,823,824 y 843) <sup>d</sup>	2'819,267			964,366	7.9	2.7

Fuente: Cálculos elaborados con la información de los cuadros 1 y 4 del apéndice estadístico.

<sup>a</sup> La suma de los valores del cc. se realizó considerando sus valores absolutos, esto es, los números negativos se sumaron a los positivos. Esto es necesario para calcular los porcentajes de participación de cada grupo, como se explica en la nota b.

<sup>b</sup> Considerando la imposibilidad aritmética de calcular los porcentajes de los grupos cuando sus cantidades son positivas y negativas, así como la de los totales, se intentaron dos formas diferentes para determinar el peso de cada grupo en los cambios de los valores absolutos y del componente competitivo (considerar los positivos y negativos separadamente; y sacar el porcentaje de cada grupo del total en forma independiente). Como en ninguno de los dos casos eran comparables los porcentajes de los grupos entre sí, se decidió obtenerlos con la suma de los grupos sin considerar el signo negativo (valores absolutos). Los porcentajes en cursivas tienen un componente competitivo positivo, clasificándose como "motrices", esto es, en los cuales la ZMCM se especializó durante el período.

<sup>c</sup> El porcentaje de la columna del CA ( por ciento) se refiere a la participación de los grupos "motrices" respecto al CA total (33 517/35 808); mientras que el de la columna del CC ( por ciento) es el del subtotal del cc de dichos grupos entre el CA total (9 988/35 808).

<sup>d</sup> Son los únicos cuatro grupos que fueron "motrices" en 3 (822 y 823) o 4 (824 y 843) de los cinco períodos considerados.

CUADRO 8

ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO:  
COMPONENTES DEL CAMBIO Y PARTICIPACIÓN SEGÚN PIB, 1971-1980  
(En miles de pesos de 1993)

Grupo <sup>a</sup>	Denominación	Cambio absoluto	Componente		Cambio absoluto (%)	Componente competitivo (%) <sup>b</sup>
			Nacional	Estructural		
				Competitivo		
I. Comercio y servicios al productor						
1. Servicios profesionales		17'551,312	7'205,534	-3'529,157		
721 Servicios profesionales a empresas		9'109,061	11'608,713	-1'161,862	-1'337,791	
722 Comercio de bienes de capital e intermedios		9'109,061	11'608,713	-1'161,862	-1'337,791	-7.8
731 Comercio al mayoreo		12'118,629	5'942,599	7'421,703	-1'245,673	
732 Comercio de equipo e insumos industriales		12'118,629	5'942,599	7'421,703	-1'245,673	-7.2
II. Comercio y servicios al consumidor						
3. Comercio de bienes de consumo inmediato		20'253,070	27'330,212	-4'911,316	-2'165,826	
811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco		2'074,496	6'433,626	-4'646,829	287,699	
812 Supermercados		-1'051,810	4'898,321	-5'028,760	-921,371	-5.4
813 Gasolineras y combustibles		4'523,422	479,621	1'765,632	3'430,782	19.9
4. Servicios de consumo inmediato		-1'397,116	1'055,684	-2'221,786	-231,014	-3.0
821 Preparación de alimentos y bebidas		9'044,691	5'751,102	2'684,609	608,979	
		2'274,546	2'027,088	635,696	-388,239	-2.3

822 Aseo y limpieza	642,958	934,657	-486,519	194,820	1.4	1.1
823 Recreación y esparcimiento	2'986,133	517,079	749,086	1'719,967	6.4	10.0
824 Difusión e información	3'077,617	1'224,013	959,213	894,391	6.6	5.2
825 Hoteles, moteles y posadas	63,438	1'048,265	598,816	-1'583,643	0.1	-9.2
5. Comercio de bienes de consumo duradero	4'696,238	12'347,889	-4'215,921	-3'435,730	6.2	-15.1
831 Bienes del hogar y personales	2'853,125	6'317,794	-867,248	-2'597,420	3.6	0.5
832 Tiendas de departamento	1'673,031	3'100,532	-1'509,344	81,843	0.4	-6.1
*833 Automotrices y autopartes	170,082	2'929,563	-1'711,923	-1'047,558		
6. Servicios de consumo duradero	4'437,645	2'797,594	2'058,355	-418,304	3.7	-5.8
841 Reparaciones	1'730,269	1'021,821	1'705,891	-997,443	2.8	1.5
842 Educación y cultura privados	1'305,600	953,532	91'005	261,063	3.0	1.6
843 Salud y asistencia social privada	1'401,775	822,242	300,836	278,698	100.0	100.0
Total (valores absolutos)	46'378,612	44'881,524	1'240,436	17'211,716	33.7	14.8
Total (suma algebraica)	41'480,760		-3'488,588			
Subtotal grupos con cc+ <sup>d</sup>	15'610,536	8'031,676	1'869,908	6'861,564	17.5	6.7
Subtotal "motrices estructurales" (822,823,824 y 843) <sup>e</sup>	8'108,483		3'087,876			

Fuente: Cálculos elaborados con la información de los cuadros 1 y 4 del apéndice estadístico.

<sup>a</sup> El total de esta columna considera los valores negativos en términos absolutos, esto es, se suman a los positivos. De esta manera fue posible calcular el porcentaje de cada grupo en dicho total en la columna de cambio absoluto (%). Lo mismo se hizo en la columna del componente competitivo.

<sup>b</sup> Dado el procedimiento seguido en la primera columna del CA, la suma de estos porcentajes fue también en forma absoluta, esto es, los valores negativos se suman a los positivos sin considerar su signo.

<sup>c</sup> Considerando que en 1971-1980 el total del componente competitivo (Y) es negativo (-3 488 588), aunque es aritméticamente viable el cálculo de los porcentajes algebraicos de cada grupo de servicios en el total del componente, los resultados son conceptualmente ilógicos. Por tal razón se decidió sumar las cifras de los grupos en valores absolutos, esto es, sin considerar el signo negativo. Los porcentajes en cursivas corresponden a los grupos con componente competitivo positivo (cc+), denominados "motrices".

<sup>d</sup> El porcentaje de la columna del CA (por ciento) se refiere a la participación de los grupos "motrices" respecto al CA total, mientras que el de la columna del CC (por ciento) es el del subtotal del CC de dichos grupos entre el CA total.

<sup>e</sup> Son los únicos cuatro grupos que fueron "motrices" en 3 (822 y 823) o 4 (824 y 843) de los cinco periodos considerados.



CUADRO 9

ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO:  
COMPONENTES DEL CAMBIO Y PARTICIPACIÓN SEGÚN PIB, 1981-1988  
(En miles de pesos de 1993)

Grupo <sup>a</sup>	Denominación	Cambio absoluto	Componente		Cambio absoluto (%)	Componente competitivo (%) <sup>b</sup>
			Nacional	Estructural		
I. Comercio y servicios al productor		3'948,032	12'548,285	-2'915,704	-5'684,548	
1. Servicios profesionales		-5'331,602	5'638,558	-4'757,194	-6'212,966	
721 Servicios profesionales a empresas		-5'331,602	5'638,558	-4'757,194	-6'212,966	-25.5
2. Comercio de bienes de capital e intermedios		9'279,635	6'909,727	1'013,231	1'356,676	
731 Comercio al mayoreo		-1'022,731	2'483,065	-1'684,181	-1'821,614	-7.5
732 Comercio de equipo e insumos industriales		10'302,366	4'426,662	3'248,862	2'626,842	10.8
811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco		1'525,232	1'367,874	2'723,957	-2'566,600	-10.5
812 Supermercados		1'272,133	1'089,694	1 107 529	-925 089	-3.8
813 Gasolineras y combustibles		1'271,502	53,008	682,910	535,585	2.2
4. Servicios de consumo inmediato		-4'222,323	3'729,655	-6'055,778	-1'896,200	
821 Preparación de alimentos y bebidas		157,336	1'125,886	-507,200	-461,350	-1.9
822 Aseo y limpieza		-1'108,846	435,295	-906,340	-637,801	-2.6

823 Recreación y esparcimiento	-3'074,445	784,231	-3'113,330	-745,346	-8.4	-3.1
824 Difusión e información	304,138	1'031,904	-1'036,164	308,397	0.8	1.3
825 Hoteles, moteles y posadas	-500,506	352,339	-723,126	-129,719	-1.4	-0.5
5. Comercio de bienes de consumo duradero	1 864,285	4'966,132	2'638,218	-5'740,065		
831 Bienes del hogar y personales	4'365,847	2'633,945	5'993,679	-4'261,777	11.9	-17.5
832 Tiendas de departamento	-3'428,923	1'349,002	-4'239,486	-538,439	-9.4	-2.2
833 Automotrices y autopartes	927,360	983,184	-699,959	644,135	2.5	2.6
6. Servicios de consumo duradero	-1'018,394	1'822,101	-1'104,363	-1'736,132		
841 Reparaciones	-519,925	688,127	-578,383	-629,669	-1.4	-2.6
842 Educación y cultura privados	469,135	578,297	492,529	-601,690	1.3	-2.5
843 Salud y asistencia social privada	-967,603	555,678	-829,417	-693,864	-2.6	-2.9
Total (valores absolutos)	36'549,632	25'576,749	-4'825,316	24'340,884	100.0	100.0
Total (suma algebraica)	4'640,468			-16'110,965		
Subtotal grupos CC + d	12'805,366	6'494,758	2'195,649	4'114,959	35.0	11.3
Subtotal "motrices estructurales" (822,823,824 y 843)*	-4'846,756			-768,613	-13.3	-4.8

Fuente: Cálculos elaborados con la información de los cuadros 1 y 4 del apéndice estadístico.

\*véase nota a del cuadro 8.

b véase nota b del cuadro 8.

c En 1981-1988 el total del componente competitivo es negativo (-16 110 965), por lo que se siguió el mismo procedimiento señalado en la nota c del cuadro 8. Los porcentajes en cursivas corresponden a los grupos con componente competitivo positivo denominados "motrices".

d véase nota d del cuadro A-8.

\*Son los únicos cuatro grupos que fueron "motrices" en 3 (822 y 823) o 4 (824 y 843) de los cinco periodos considerados.

4. Servicios de consumo inmediato	7'187,003	3'188,797	1'291,691	2'706,516	
821 Preparación de alimentos y bebidas	2'497,729	1'292,748	1'068,169	136,812	4.9
822 Aseo y limpieza	677,369	230,140	79,690	367,538	1.3
823 Recreación y esparcimiento	387,208	166,383	115,820	105,006	0.8
824 Difusión e información	3'155,175	1'221,711	1'423,531	509,933	6.2
825 Hoteles, moteles y posadas	469,521	277,814	-286,618	478,325	0.9
5. Comercio de bienes de consumo duradero	-2'626,541	5'971,949	-7'773,186	-825,304	
831 Bienes del hogar y personales	-1'391,815	3'945,991	-5'149,355	-188,451	-2.7
832 Tiendas de departamento	323,405	714,935	220,192	-611,722	0.6
833 Automotrices y autopartes	-1'558,130	1'311,023	-2'342,395	-526,758	-3.1
6. Servicios de consumo duradero	5'742,038	1'798,653	2'718,176	1'225,209	
841 Reparaciones	718,717	648,073	-247,969	318,613	1.4
842 Educación y cultura privados	3'777,387	753,530	3'064,270	-40,414	7.5
843 Salud y asistencia social privada	1'245,934	397,050	570,126	278,758	2.5
Total (valor absoluto)	50'615,778	29'613,185	8'699,270	12'915,075	100.0
Total (suma algebraica)	39'070,217			757,762	
Subtotal de los grupos CC + <sup>d</sup>	36'322,132	11'175,455	18'310,259	6'836,419	71.8
Subtotal "motrices"					
estructurales" (822,823,824 y 843) <sup>e</sup>	5'465,686			1'261,235	10.8
					2.5

Fuente: Cálculos elaborados con la información de los cuadros 1 y 4 del apéndice estadístico.

<sup>a</sup> Véase nota a del cuadro 8.

<sup>b</sup> Véase nota b del cuadro 8.

<sup>c</sup> En 1989-1993 el total algebraico del componente competitivo (Yt) fue muy reducido (757 millones), por lo que los porcentajes de varios grupos en el total eran muy elevados (el 721 tenía 545 por ciento, vg.), optándose por el procedimiento seguido en la nota c del cuadro 8. Los porcentajes en cursivas corresponden a los grupos con componente competitivo positivo denominados "motrices".

<sup>d</sup> Véase nota d del cuadro 8.

<sup>e</sup> Son los únicos cuatro grupos que fueron "motrices" en 3 (822 y 823) o 4 (824 y 843) de los cinco periodos considerados.

CUADRO II

ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO:  
COMPONENTES DEL CAMBIO Y PARTICIPACIÓN SEGÚN PIB, 1994-1998  
(En miles de pesos de 1993)

Grupo <sup>a</sup>	Denominación	Cambio absoluto	Componente		Competitivo <sup>a</sup>	Cambio absoluto (%)	Componente competitivo (%) <sup>b</sup>
			Nacional	Estructural			
I.	Comercio y servicios al productor	9'928,595	9'436,609	10'100,530	-9'608,545		
1.	Servicios profesionales	11'595,845	4'881,775	8'244,001	-1'529,931		
721	Servicios profesionales a empresas	11'595,845	4'881,775	8'244,001	-1'529,931	41.9	-6.9
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	-1'667,250	4'554,835	2'359,296	-8'581,381		
731	Comercio al mayoreo	-2'812,334	1'271,992	-1'781,845	-2'302,481	-10.2	-10.4
732	Comercio de equipo e insumos industriales	1'145,084	3'282,842	5'673,688	-7'811,447	4.1	-35.3
II.	Comercio y servicios al consumidor	-10'362,368	6'982,160	-7'374,568	-9'969,960		
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	-2'121,456	1'313,238	116,912	-3'551,606		
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	-1'426,504	732,319	-1'356,123	-802,700	-5.1	-3.6
812	Supermercados	-1'085,766	513,864	1'376,490	-2'976,120	-3.9	-13.4
813	Gasolinerías y combustibles	390,815	67,055	258,247	65,513	1.4	0.3
4.	Servicios de consumo inmediato	-5'152,055	2'060,064	-3'970,860	-3'241,259		
821	Preparación de alimentos y bebidas	-3'499,058	794,393	-2'763,358	-1'530,092	-12.6	-6.9

822 Aseo y limpieza	-673,166	164,230	-600,856	-236,540	-2.4	-1.1
823 Recreación y esparcimiento	142,546	108,685	-118,382	152,243	0.5	0.7
824 Difusión e información	-693,939	828,631	-24,938	-1'497,631	-2.5	-6.8
825 Hoteles, moteles y posadas	-428,438	164,126	-44,046	-548,518	-1.5	-2.5
5. Comercio de bienes de consumo duradero	-1'131,968	2'281,408	-2'250,235	-1'163,140	-2.2	-3.2
831 Bienes del hogar y personales	-602,036	1'541,135	-1'423,375	-719,796	-2.9	-0.2
832 Tiendas de departamento	-790,878	335,637	-1'073,165	-53,350	0.9	-0.4
833 Automotrices y autopartes	260,947	404,636	-50,086	-93,603	-1.8	-4.2
6. Servicios de consumo duradero	-1'956,889	1,327,450	-2'058,382	-1'225,957	-5.6	-2.3
841 Reparaciones	-504,043	345,957	75,427	-925,428	0.4	1.8
842 Educación y cultura privados	-1'553,256	690,579	-1'739,693	-504,142	100.0	100.0
843 Salud y asistencia social privada	100,411	290,914	-588,594	398,091	2.3	2.2
Total (valores absolutos) <sup>c</sup>	27'705,065	16'418,770	4'063,392	22'147,628		
Total (suma algebraica)	-433,773		-20'915'935			
Subtotal de grupos con CC + <sup>d</sup>	633,771	466,655	-448,730	615,846		
Subtotal "motrices estructurales" (822,823,824 y 843) <sup>e</sup>	-1'124,148			-1'183,838	-4.1	-4.3

Fuente: Cálculos elaborados con la información de los cuadros 1 y 4 del apéndice.

<sup>a</sup> El total del CA en este periodo es una cifra pequeña y negativa (-433 773), así como es negativa en 11 de los 17 subgrupos. Con mayor razón fue indispensable seguir el procedimiento señalado en la nota a del cuadro A-8.

<sup>b</sup> Véase nota b del cuadro A-8.

<sup>c</sup> Considerando que en 1994-1998 el total algebraico del componente competitivo (Yt) fue muy alto y negativo (-20,916 millones), los porcentajes de los grupos en el total eran ilógicos, por lo que se siguió el mismo procedimiento señalado en la nota c del cuadro 8. Los porcentajes en cursivas corresponden a los grupos con componente competitivo positivo denominados "motrices".

<sup>d</sup> véase nota d en el cuadro 8.

<sup>e</sup> Son los únicos cuatro grupos que fueron "motrices" en 3 (822 y 823) ó 4 (824 y 843) de los cinco periodos considerados.

## BIBLIOGRAFÍA

- BENDESKY, León, Víctor Godínez, Miguel Ángel Mendoza, 2001, "La industria maquiladora, una visión regional", *Trayectorias*, 4 (7/8), pp. 133-144.
- BROWNING, Harley, Joachim Singlemann, 1978, "The transformation of the U.S. labor force: the interaction of industry and occupation", *Politics & Society*, 8 (3-4) pp. 429-480.
- BURGER, Anna, 1970, *Economic Problems of Consumers' Services*, Budapest, Akademiai Kiadó.
- CAVOLA, L. y F. Martinelli, 1995, "The regional distribution of advance producer services in the Italian space economy", y Frank Moulaert y Franz Tödtling (eds.), *The Geography of Advance Producer Services in Europe*, Gran Bretaña Pergamon (Progress in Planning, vol. 43).
- CLARK, Colin, 1980, *Las condiciones del progreso económico, II*, Madrid, Alianza Editorial (segunda edición).
- CHÁVEZ GUTIÉRREZ, Fernando, 1995, *Los servicios en México: crecimiento, empleo y rentabilidad*, México Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.
- y Eduardo Zepeda Miramontes (coords.), 1996, *El sector servicios: desarrollo regional y empleo*, México Fundación Friedrich Ebert.
- DANIELS, Peter, 1982, *Services Industries: Growth and Location*, Inglaterra, Cambridge University Press.
- , 1986, "Producer services and the post-industrial space economy", en Ron Martin y Bob Rowthorn (eds.), *The Geography of De-industrialisation*, Londres, Mac Millan.
- , 1995, "The location geography of advance producer services firms in the United Kingdom", en Frank Moulaert y Franz Tödtling (eds.), *The Geography of Advance Producer Services in Europe*, Gran Bretaña Pergamon (Progress in Planning, vol. 43).
- ELFRING, T., 1992, *An International Comparison of Service Sector Employment Growth*, United Nations Commission for Europe, Discussion Papers, 2 (1).
- FAJARDO ORTIZ, Daniel Octavio, 2001, *La distribución del ingreso y la estructura del consumo en la ciudad de México*, México, D.F., El Colegio de México, maestría en estudios urbanos (tesis).
- GARCÍA, Brígida, 1994, *Determinantes de la oferta de mano de obra en México*, México Cuadernos de Trabajo 6, Secretaría del Trabajo.

- GARZA, Gustavo, 2000a, "Ámbitos de expansión territorial", en Gustavo Garza (coord.), *La ciudad de México en el fin del segundo milenio*, México, Gobierno del Distrito Federal, El Colegio de México.
- , 2000b, "Superconcentración, crisis y globalización del sector industrial, 1930-1998", en Gustavo Garza (coord.), *La ciudad de México en el fin del segundo milenio*, México, Gobierno del Distrito Federal, El Colegio de México.
- , 2003, *La urbanización de México en el siglo xx*, México El Colegio de México.
- GERSHUNY, J.I. y I.D. Miles, 1983, *The New Service Economy. The Transformation of Employment in Industrial Societies*, Londres, Frances Pinter, Publishers.
- HAUSER, Victor, 1987, *Urban Economic Change*, Cambridge, Harvard University Press, Mass. E.U.
- HIRSCH, Werner Z., 1977, *Análisis de economía urbana*, Madrid, Instituto de Estudios de Administración Local.
- HOLLAND, Stuart, 1987, *The Market Economy. From Micro to Meso-economics*, Londres Weidenfeld and Nicholson,.
- HOWELLS, Jeremy, 1988, *Economic, Technological and Locational Trends in European Services*, Gran Bretaña, Avebury.
- y Anne Green, 1988, *Technological Innovation, Structural Change and Location in UK Services*, Avebury, Gran Bretaña.
- LINDAHL, David P. y Beyers, B. William 1999, "The creation of competitive advantage by producer services establishments", *Economic Geography*, 75 (1), pp. 1-20.
- MARSHALL, J. Neil, 1988, *Services and Uneven Development*, Oxford University Press, Gran Bretaña.
- y Peter Wood, 1995, *Services & Space: Key Aspects of Urban and Regional Development*, Singapur Longman Scientific and Technical.
- MOULAERT, F. y C. Gallouj, 1995, "Advanced producer services in the French space economy: decentralization at the highest level", Frank Moulaert y Franz Tötting, (eds.), *The Geography of Advance Producer Services in Europe*, Gran Bretaña Pergamon, (Progress in Planning, vol. 43).
- NOYELLE, Thierry J. y Stanback, M. Thomas 1983, *The Economic Transformation of American Cities*, Estados Unidos Rowman & Allanheld, Publishers.
- PREISSEL, Brigitte, 1997, "European service sectors in comparison", Berlín, SI4S Project, (no publicado).

- ROYSSSEN, Oliver, 1987, "The new deal in services. A challenger for Europe", Akehurst G. & Gadrey J. (eds.), *The Economics of Services*, Gran Bretaña Franc Cass.
- RUBALCAVA-Bermejo, Luis, 1999, *Business Services in European Industry*, Bruselas European Commission.
- SOBRINO, Luis Jaime, 2003, *La competitividad en las ciudades en México*, México, El Colegio de México.
- STAMBACH, Simone, 1993, "Employment trends in business related services in Germany", en W. Gaebe y S. Stambach (eds.), *Employment in Business Related Services. An Intercountry Comparison of Germany, the United Kingdom and France*, Stuttgart, Report for the Commission of the European Community.
- STANBACK, Thomas, M., 1979, *Understanding the service economy, employment, productivity, location*, Baltimore y Londres The John Hopkins University Press.
- STANBACK, T. y T. Noyelle, 1982, *Cities in Transition*, Nueva Jersey Landmark Studies, Allanheld, Osmun Publishers.
- TÖDTLING, F. y J. Traxler, 1995, "The changing location of advanced producer services in Austria", Frank Moulaert y Franz Tödtling (eds.), *The Geography of Advance Producer Services in Europe*, Gran Bretaña, Pergamon (Progress in Planning, vol. 43).
- WILLIAMS, Colin, 1997, *Consumer Services and Economic Development*, Londres, Routledge.



SERGIO A. FLORES PEÑA\*  
ENRIQUE SOTO ALVA\*\*

## *La eficiencia del transporte público con respecto a los mercados de trabajo en la ciudad de México*

EN EL presente trabajo se aborda el tema de la eficiencia del transporte público de pasajeros de la ciudad de México, como una estrategia local que tiene el propósito de fortalecer las capacidades y condiciones que son de interés para la economía global: la competitividad de la ciudad.

En este sentido, nuestra propuesta se centra en establecer un método que permita definir un indicador síntesis para la medición de la eficiencia de los sistemas de transporte con respecto a los mercados de trabajo en una ciudad y compararlo con otras ciudades que presentan condiciones de reconocida eficiencia en ese aspecto, como son Londres y París.

Esta propuesta ubica a la movilidad de la fuerza de trabajo como eje conductor de una estrategia que vincula una buena cantidad de aspectos del desarrollo sostenible, tales como: ordenamiento territorial, eficiencia económica, calidad ambiental, nuevas oportunidades económicas y redistribución de oportunidades; las cuales se traducen en políticas públicas susceptibles de medición.

El punto de partida es el de aceptar que la eficiencia de los mercados está fundamentalmente determinada por las velocidades de desplazamiento al interior de la ciudad y que éstas se vuelven más altas por la presencia de un sistema de transporte público que atienda a la mayoría de los viajes, como es el caso de París y Londres, y no por la disponibilidad de calles para la circulación de automóviles (Navarre y Focas, 1992; Darbéra, 1995). Por el contrario un

\* Coordinador de la licenciatura en urbanismo, Facultad de Arquitectura, UNAM.

\*\* Secretario académico administrativo de la licenciatura en urbanismo, Facultad de Arquitectura, UNAM.

transporte público disminuido fomenta la utilización del automóvil particular, lo que incrementa el congestionamiento y la contaminación.

La construcción de un indicador o medida comparable de eficiencia del sistema de transporte público en la ciudad de México se presenta como un instrumento para el diseño y la evaluación de la sustentabilidad de políticas y acciones en materia de desarrollo urbano.

### EL TRANSPORTE COMO UN FACTOR DE COMPETITIVIDAD

UN ASPECTO clave de la actual sociedad de redes es la movilidad. Las conexiones en la red no son sólo puntos de transferencia, sino grandes oportunidades de interacción social y reestructuración urbana (Castells, 1996). La movilidad es una condición de gran importancia para cualquier ciudad y constituye uno de los principales factores de competitividad; por lo que la mejora de la calidad de vida de los habitantes de cualquier ciudad está íntimamente relacionada con esta movilidad, condición que se ofrece principalmente a través de los sistemas de transporte público.

La potencia y la velocidad de las redes depende de la fuerza de los vínculos entre las diferentes redes de actividad de una ciudad, y se reduce por la dispersión de la infraestructura y la fragmentación del espacio urbano (Allen, 1999). Las políticas de localización de las actividades y la distribución espacial de la calidad de vida son aspectos fundamentales de la competitividad (Dear, 2000).

### PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA MOVILIDAD EN EL AMCM

DE ACUERDO con el último estudio de origen-destino de 1994 (INEGI), en la ciudad de México se registran aproximadamente 23,573.725 viajes/persona/día con las siguientes características:

El primer motivo de importancia por el que la gente viaja es el regreso al hogar, el segundo es para ir al trabajo. Esto resulta lógico ya que supone que es la suma de todos los propósitos de los viajeros.

TABLA I  
MOTIVOS DE VIAJE EN EL AMCM

<i>Propósito</i>	<i>Número de viajes</i>	<i>Porcentaje</i>
Regresar al hogar	9,380.827	46
Ir al trabajo	4,628.986	22
Ir a la escuela	2,852.261	14
Ir de compras	882.508	4
Llevar a recoger a alguien	862.527	4
Social, diversión	562.926	3
Relacionados con el trabajo	382.497	2
Ir a comer	162.577	1
Otros	858.616	4
Total	20,573.725	100

Fuente: INEGI, 1994.

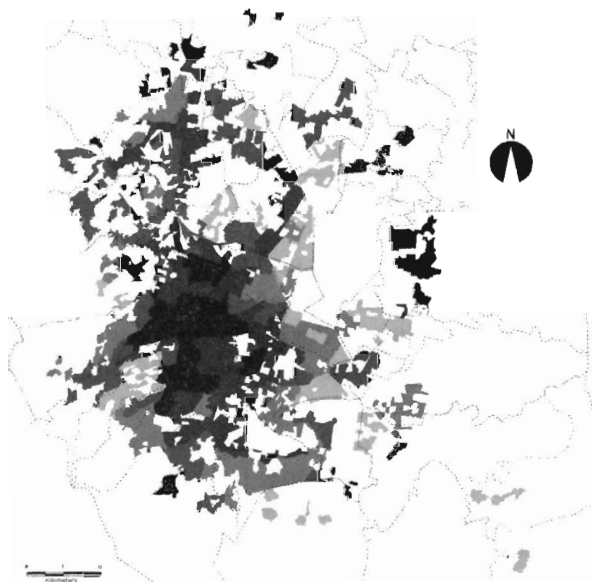
Los tres distritos que atraen más viajes con el propósito de ir al trabajo se encuentran en las zonas centrales de la ciudad. Éstos son: Zócalo, Zona Rosa y Chapultepec. Por el contrario, los distritos que generan más viajes para ir al trabajo se ubican en la periferia. Éstos son Chicoloapan, Ciudad Azteca y Chimalhuacán. En otras palabras, los mercados de empleo formal se concentran en las zonas centrales de la ciudad; y por otro lado, las zonas que producen más viajes para ir al trabajo se encuentran en la periferia. Lo que nos expresa la alta polaridad y segregación de los sectores periféricos de la ciudad con relación a la búsqueda de un empleo formal dentro de sus contextos territoriales inmediatos. Asimismo, nos señala la intensa relación que mantienen el D.F. y el Estado de México. De acuerdo con la Cometravi,<sup>1</sup> el 16 por ciento de los viajes que se originan en el D.F. y 25.8 por ciento de los generados en el Estado de México son metropolitanos.

La mayor parte de estos viajes entran y/o salen del D.F. por los siguientes puntos: Pantitlán, Cuatro Caminos, Taxqueña, Indios Verdes y San Ángel. Estas zonas se destacan por un común denominador: el alto número de usuarios que han rebasado la capacidad

<sup>1</sup> Comisión Metropolitana de Transporte y Vialidad, 2000.

de funcionamiento de estos sitios, lo cual se traduce en fuertes problemas de congestión y deterioro urbano, social y ambiental.

MAPA I  
VIAJES CON DESTINO AL TRABAJO POR DISTRITO, 1994

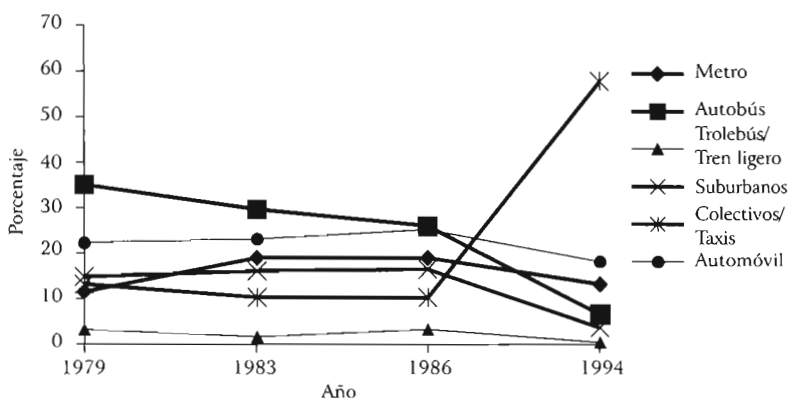


Fuente: INLGI, 1994.

Uno de los principales factores relacionados con el aumento de la contaminación y el tráfico se deriva de la distribución modal de los viajes: de 1985 a 1994 los “peseros” aumentaron su participación del 10 al 60 por ciento del total de los viajes en la ciudad, mientras que los sistemas masivos no contaminantes disminuyeron; tal es el caso del Metro que disminuyó del 19 al 13 por ciento y del autobús, que pasó de 35 por ciento en 1979 a 7 por ciento en 1994.

En otras palabras, los sistemas menos contaminantes y de mayor volumen han disminuido su participación, mientras que los sistemas de menor capacidad han aumentado. Esto se ha traducido en fuertes problemas de congestión de vías y aumento de la contaminación atmosférica.

GRÁFICA I  
PARTICIPACIÓN DE LOS SISTEMAS DE TRANSPORTE



Fuente: *Revista Federalismo y Desarrollo*, núm. 59.

### BASES CONCEPTUALES DEL MÉTODO

EL PLANTEAMIENTO que en este caso utilizamos compara los elementos de la fuerza de trabajo (en específico la demanda de empleo o PEA) que tienen acceso a un puesto de trabajo formal en tiempos de viaje iguales o inferiores a los 60 minutos, en las ciudades de México, París y Londres. Para la elaboración de este trabajo se tomó como base el análisis realizado por Darbéra (1995), el cual señala que “la eficiencia de una ciudad es básicamente la eficiencia de sus mercados”, que se expresa principalmente en el del trabajo, ya que constituye el principal motivo de viaje de las personas en cualquier ciudad. La eficiencia de los mercados se mide entonces como las condiciones en que una ciudad vincula la oferta con la demanda de empleo.

En el caso de la ciudad de México existe una PEA (demanda de empleo) del orden de los 6 millones de trabajadores (INEGI, 2000); sin embargo, esto no significa que un empleador pueda captar esta cantidad de trabajadores, sino sólo a aquellos que se encuentren dentro de una cierta área determinada por un tiempo de viaje razonable.

El tiempo promedio de viaje entre el hogar y el trabajo en la ciudad de México es de 47 minutos. Sin embargo, la mayor parte de los viajeros (72 por ciento), ocupan hasta 60 minutos para llegar a su lugar de trabajo, y en menor medida (38 por ciento), ocupan más de 60 minutos para trasladarse a su trabajo (véase gráfica 2).

Este tiempo de 60 minutos es lo que se considera internacionalmente como el tiempo de viaje razonable para ir al trabajo (Darbéra, 1995), un trayecto de mayor duración tiene implicaciones directas en lo individual; es decir, el trabajador sufre una cierta disminución anímica y física; que se traduce en grandes pérdidas (de eficiencia) económicas de la ciudad en su conjunto, ya que la suma de ese tiempo representa horas-hombre perdidas en el traslado además de la reducción del rendimiento de los trabajadores.

Una de las principales dificultades de comparar ciudades es su indefinición geográfica. Ciudades como México, París y Londres son comparables en términos de población; sin embargo, varían ampliamente en términos de la distribución de la densidad de población y las condiciones de sus sistemas de transporte.

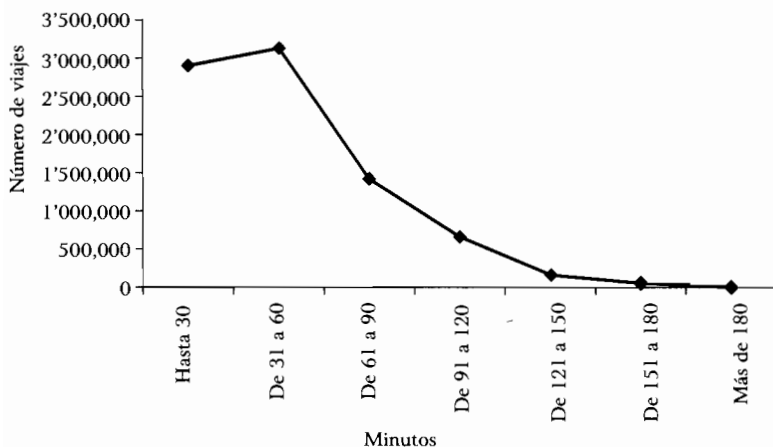
Una forma muy usada para comparar la oferta de transporte y los mercados de trabajo entre ciudades es medir el tiempo de acceso a zonas específicas, tales como centros urbanos. Dicho razonamiento se llevó a cabo por el IAURIF<sup>2</sup> y el Centro de Investigaciones de Londres en 1992, en su estudio París-Londres, en donde propusieron mapas de *isocronas*<sup>3</sup> a partir de varios puntos focales tales como centros urbanos, estaciones de tranvías o aeropuertos.

Sin embargo, estos mapas mostraron algunas parcialidades y esquemas subjetivos de la eficiencia de los sistemas de transporte en

<sup>2</sup> Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région de l'Ile de France.

<sup>3</sup> *Isocrona* viene de *iso* que significa igual y *crono* que es tiempo, es un término que se aplica a los movimientos que se hacen en tiempos de igual duración.

GRÁFICA 2  
DURACIÓN DE LOS VIAJES PARA  
IR AL TRABAJO EN EL AMCM



Fuente: INEGI, 1994.

las ciudades, ya que dependieron tan sólo de algunos puntos específicos y no de la totalidad de la ciudad, por lo que su desarrollo no permitió la búsqueda comparación entre ciudades.

En la práctica, comparar los sistemas de transporte entre ciudades tiene dos grandes problemas: el primero es la definición de un indicador que determine el tamaño del mercado de trabajo al nivel de ciudad; y el segundo, se refiere a que este indicador permita la comparación con otras ciudades con el propósito de calificar el desarrollo de los sistemas de transporte de cada ciudad.

Desde nuestra perspectiva, consideramos que la comparación de los sistemas de transporte entre ciudades debe partir de la medición del tamaño efectivo de sus mercados de trabajo. Esta es una forma directa de comparar la eficiencia de los sistemas de transporte sin depender de combinaciones de densidad, tamaño de población y/o tipos de transporte. A este respecto, el modelo propuesto relativiza las condiciones de acceso a los mercados de trabajo en función del tiempo de traslado.

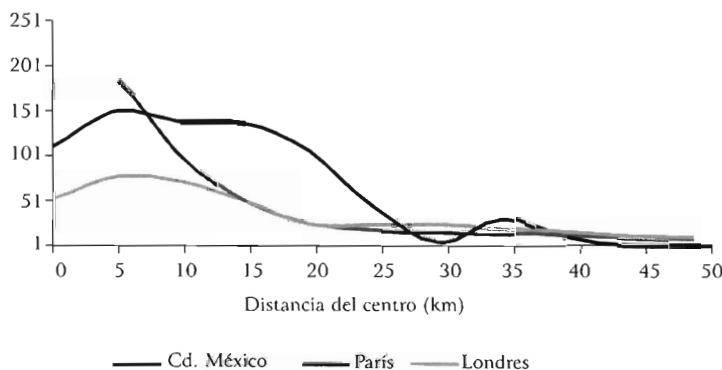
El modelo permite establecer la calidad o tamaño efectivo del mercado de trabajo, como indicador de eficiencia, en virtud de las condiciones operativas del sistema de transporte de pasajeros, y su contraparte, la población excluida de dichos mercados. Se consideran principalmente dos componentes:

### *Accesibilidad*

La accesibilidad es una función directa del tiempo de traslado al lugar del empleo, a mayor tiempo, menor accesibilidad y viceversa, y depende en gran medida de la densidad de población y de la distribución espacial (distancia) a los centros de empleo.

De acuerdo con la gráfica 3, que relaciona densidad de población con distancia al centro de la ciudad, las ciudades de México y Londres muestran una distribución más uniforme que París en un ámbito territorial de 20 kilómetros de radio, que aunque muestra una alta concentración de población en las zonas centrales, disminuye drásticamente hacia la periferia. Londres aunque menos densa poblacionalmente que las otras dos ciudades, muestra una distribución más uniforme de su población.

GRÁFICA 3  
COMPARATIVO DE DENSIDAD POBLACIONAL  
(París, Londres, México)



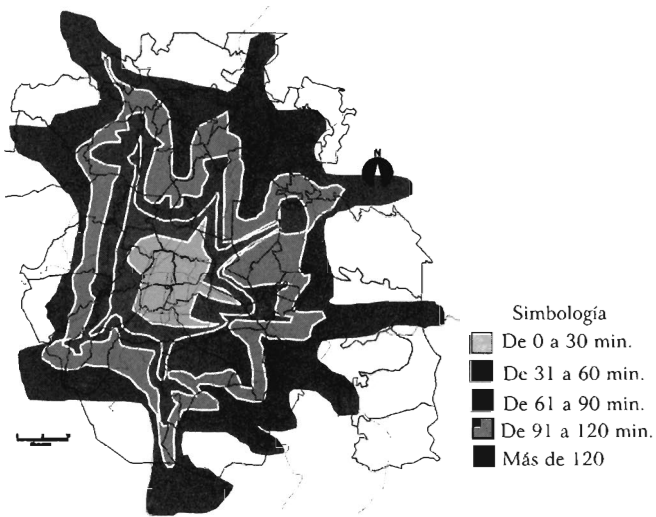
Fuente: Cálculos propios con base en INEGI, 2000; y Dárbera, 1995.



Desde la perspectiva de la movilidad, la densidad poblacional implica que a mayor densidad un mejor aprovechamiento de la infraestructura vial y de transporte, ya que en términos de distancia, existe mayor número de usuarios en un espacio más reducido. Por el contrario, si la distancia es mayor implica mayores recursos y/o infraestructura en materia de transporte y vialidad para brindar la misma calidad de movilidad a un grupo de usuarios.

La aplicación de los tiempos promedio de viajes al trabajo de los diferentes distritos de origen-destino al territorio de la ciudad de México permite definir las denominadas isocronas que son la base para la cuantificación de la demanda de empleo (PEA) en función del tiempo de acceso al trabajo formal. El mapa siguiente presenta esta distribución para la ciudad de México:

MAPA 2  
MAPA DE ISOCRONAS CADA 30 MINUTOS  
DE LA CIUDAD DE MÉXICO, 1994



De esta manera se obtiene la PEA residente por cada isocrona a partir de la sumatoria de todas las Ageb<sup>4</sup> contenidas dentro de cada isocrona. De la misma forma se obtiene el número de empleos de cada isocrona.

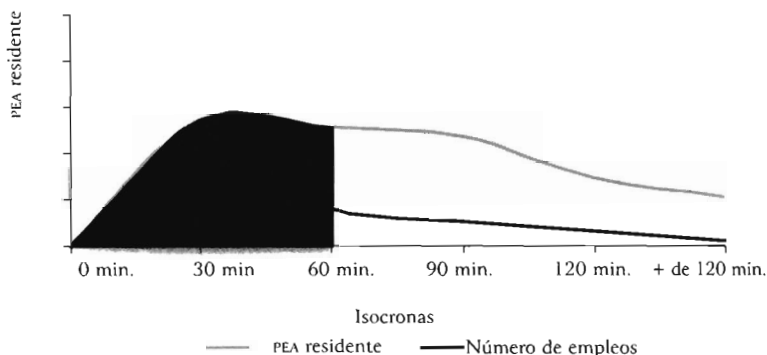
### *Tamaño de los mercados de trabajo*

Es la relación del número de oportunidades de empleo entre la población residente dentro de una cierta área, la cual está determinada por un tiempo de viaje (isocrona). El tamaño efectivo del mercado de trabajo ( $T_m$ ) de cada isocrona se obtiene por la relación del número de oportunidades de empleo ( $E$ ) entre la PEA residente ( $P$ ) dentro de un rango de tiempo de viaje de 60 minutos, como lo expresa la siguiente ecuación.

$$T_{m(A,B,\dots,\infty)} = E / P \leq 60 \text{ min.}$$

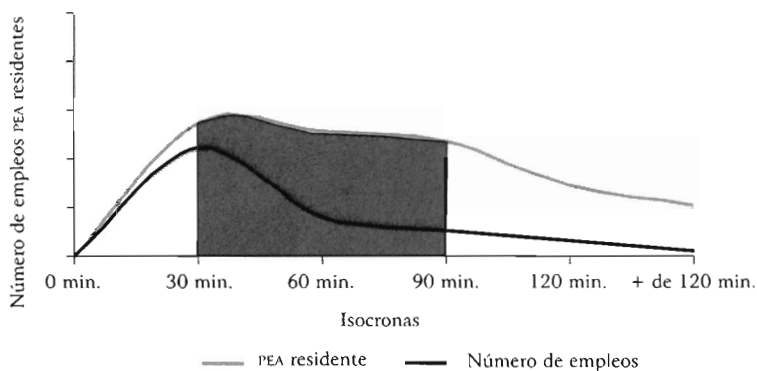
Los resultados del modelo se pueden apreciar de una manera gráfica en la siguiente ilustración para la isocrona de 30 minutos (A):

GRÁFICA 4  
TAMAÑO DEL MERCADO DE TRABAJO  
EN LA ISOCRONA DE 30 MINUTOS



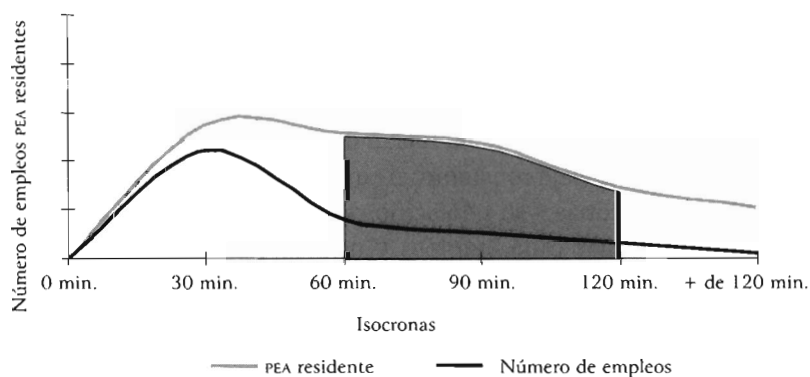
Para la isocrona de 60 minutos (B) el tamaño del mercado de trabajo es de acuerdo con la siguiente gráfica:

GRÁFICA 5  
TAMAÑO DEL MERCADO DE TRABAJO EN  
LA ISOCRONA DE 60 MINUTOS



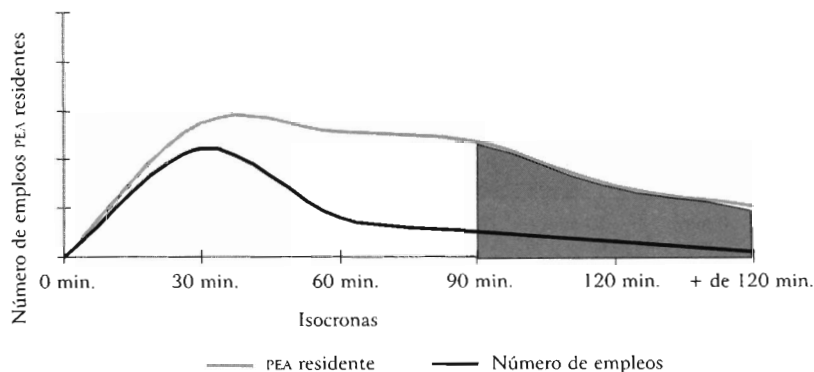
Para el caso de los 90 minutos (C) tenemos lo siguiente:

GRÁFICA 6  
TAMAÑO DEL MERCADO DE TRABAJO  
EN LA ISOCRONA DE 90 MINUTOS



Finalmente, para los de 120 minutos y mayores (D):

GRÁFICA 7  
TAMAÑO DEL MERCADO DE TRABAJO  
EN LA ISOCRONA DE 120 MINUTOS Y MÁS



Siguiendo este criterio, el tamaño promedio del mercado de trabajo (PMt) de una ciudad es el promedio de los tamaños de los mercados de trabajo de cada isocrona.

$$PMt = (TM_A + TM_B + TM_C + TM_D) / 4$$

Dependiendo de los resultados obtenidos se presentan las opciones de política urbana en el sentido del reordenamiento y promoción de las actividades económicas y ciertas áreas de la ciudad y la mejora en el desplazamiento de la fuerza de trabajo.

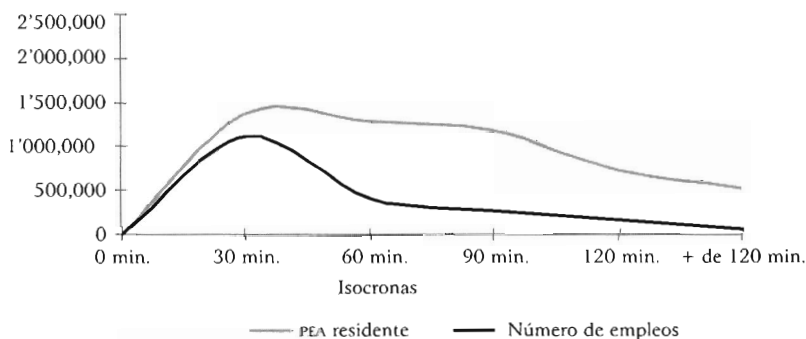
A tiempo de viaje constante, el empleo varía negativamente por el número de zonas y su población residente (crece el número de demandantes por cada empleo) y positivamente si la densidad de empleo en el área crece, es decir, se aumenta el número de empleos accesibles por habitante. Por efecto de la estructura de la ciudad, el número de empleos es cada vez menor en la medida que se aleja de las zonas centrales hasta llegar a la periferia donde adquiere carácter asintótico.

## RESULTADOS

*México*

La PEA residente dentro de los primeros 60 minutos hacia el centro representa el 50 por ciento del total; es decir, la mitad de la fuerza de trabajo de la ciudad de México tiene acceso directo a las oportunidades de empleo formal; la otra mitad están excluidos de estos mercados de trabajo. Lo anterior pone de manifiesto el nivel de segregación que existe en nuestra ciudad en términos de cuánta población tiene acceso a las oportunidades del empleo formal, localizado principalmente en las zonas centrales.

GRÁFICA 8  
MERCADO DE TRABAJO. MÉXICO



Fuente: Cálculos propios.

El tamaño del mercado de trabajo en la isocrona de los 30 minutos es de 63 por ciento; es decir, por cada oportunidad de empleo formal existen 1.77 aspirantes para ese empleo. Para el siguiente escalón (60 min.), el tamaño del mercado de trabajo es de 29 por ciento, es decir, por cada empleo formal existen 3.83 aspirantes. Para los 90 minutos es de 23 por ciento, 4.77 aspirantes; y para los de 120 minutos y más, el tamaño del mercado de trabajo es de 18 por ciento, por lo que por cada empleo formal existen 6.3 aspirantes.

Estos indicadores ponen de manifiesto dos situaciones: mientras más nos acercamos a la periferia, las oportunidades de acceder a los mercados de trabajo formal disminuyen; y por otro lado, existe una falta de capacidades para fortalecer los mercados de trabajo de las zonas periféricas de la ciudad.

Por último, el tamaño promedio de los mercados de trabajo para la ciudad de México es de 30 por ciento, lo que equivale a 3.33 aspirantes por cada trabajo formal.

### *París*

Para el caso de París tenemos que dentro de los primeros 60 minutos se concentra el 90 por ciento de la PEA total de la ciudad. Como señalamos anteriormente, las zonas centrales de París tienen una alta concentración de población y los sistemas de transporte permiten una mayor cobertura en términos de distancia en la ciudad.

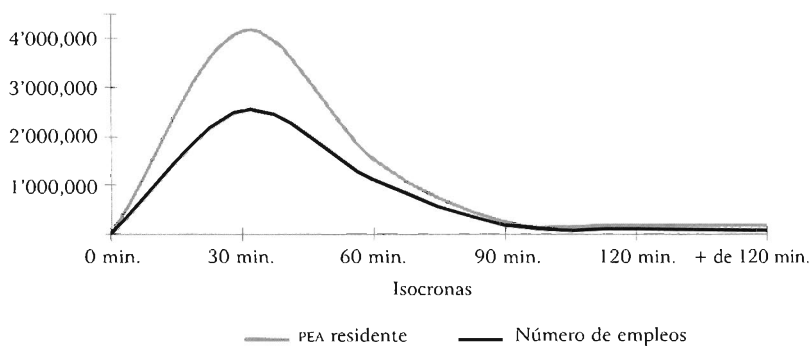
Los tamaños del mercado de trabajo la isocrona de los 30 minutos es de 63 por ciento, lo que implica que por cada empleo formal existan 1.58 aspirantes.

Para la isocrona de 60 minutos es de 71 por ciento, lo que implica que existan 1.4 aspirantes por cada empleo. Para la de 90 minutos es de 69 por ciento, es decir, 1.46 aspirantes por cada empleo. En otras palabras, la capacidad de generar empleo formal hacia la periferia es ligeramente superior que en el primer anillo. Para las isocronas de 120 minutos y más, es de 53 por ciento; es decir, 1.89 aspirantes por cada empleo generado.

Debe destacarse que en la periferia de París, el tamaño de los mercados de trabajo es ligeramente más pequeño que las zonas centrales de la ciudad; lo que implica por un lado, un mayor desarrollo de los sistemas de transporte en función del desarrollo urbano, y por otro lado, mayores capacidades para fortalecer los mercados de trabajo locales.

Por último, el tamaño promedio de los mercados de trabajo es de 62 por ciento.

GRÁFICA 9  
MERCADO DE TRABAJO. PARÍS



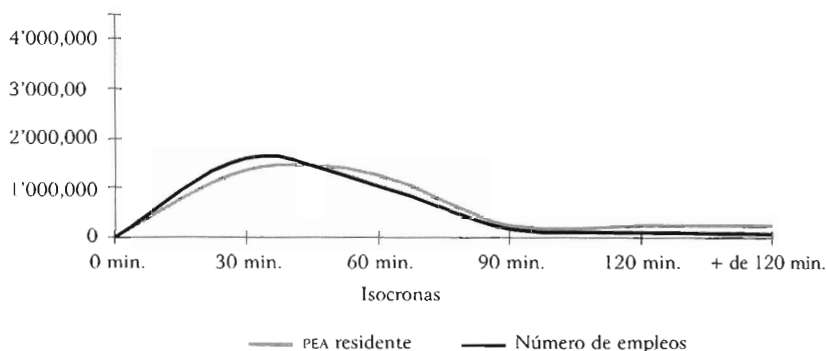
### Londres

Para el caso de Londres tenemos que dentro de los primeros 60 minutos se concentra el 78 por ciento de la PEA total de la ciudad. En parte se explica que sea menor que París ya que las zonas centrales de Londres son menos densas que su similar francesa.

Con relación a los mercados de trabajo para los 30 minutos es de 102 por ciento, lo que significa que existen más oportunidades de empleo que población residente. Para la isocrona de 60 minutos es de 82 por ciento; es decir, 1.21 aspirantes por cada empleo. Para la de 90 minutos es de 59 por ciento (1.69 aspirantes por empleo). Y por último, para las isocronas de 120 minutos y más, es de 37 por ciento, lo que implica 2.77 aspirantes por empleo. En otras palabras, con respecto París, aunque el tamaño de los mercados es superior en las zonas centrales de la ciudad, no lo es hacia la periferia.

Por último, el tamaño promedio de los mercados de trabajo es de 63 por ciento, prácticamente igual que París.

GRÁFICA 10  
MERCADO DE TRABAJO. LONDRES



### CONCLUSIONES

MÉXICO tiene mercados de trabajo 52 por ciento más pequeños que París y 53 por ciento que Londres, lo que implica que los esfuerzos en nuestra ciudad para mejorar la eficiencia de los sistemas de transporte tendría que ser en 2.06 tantos con respecto a París y 2.1 con respecto a Londres.

TABLA 2  
MERCADOS DE TRABAJO EN LAS CIUDADES  
DE MÉXICO, PARÍS Y LONDRES

	México %	París %	Londres %
Tamaño promedio del tamaño del mercado	30%	62%	63
Mercados de trabajo por isocrona			
30 minutos	63	63	102
60 minutos	29	71	82
90 minutos	23	69	59
120 minutos	18	53	37
Más de 120	18	53	37



Asimismo se ponen de manifiesto tres circunstancias para el caso de nuestra ciudad:

- un disminuido desarrollo de los sistemas de transportes con respecto al ordenamiento urbano de la ciudad;
- la existencia de altos niveles de segregación socioespacial que limitan el acceso de una importante proporción de la población hacia los mercados de trabajo formales;
- la falta de capacidades locales para fortalecer los mercados de trabajo en las zonas intermedias y periféricas de la ciudad.

La falta de un sistema eficiente de transporte público de pasajeros empuja a los usuarios a utilizar el automóvil particular, con lo cual aumentan los problemas de congestión y contaminación ambiental. En otras palabras, el aumento de las velocidades en las ciudades no necesariamente está condicionado al aumento de infraestructura, sino al mejoramiento de los sistemas de transporte público que permiten movilizar a más personas.

Medir la eficiencia de los sistemas de transporte público de una ciudad y compararlos con otras ciudades a partir de la medición del tamaño de sus mercados de trabajo permite establecer un indicador confiable que proporciona las bases para establecer medidas objetivas y cuantitativas de la eficacia de políticas y acciones en materia de movilidad y de sostenibilidad urbana en general.

Por sus efectos múltiples –territoriales, ambientales, de gobernabilidad, económicas, etcétera–, estas intervenciones pueden constituirse en la base de un proyecto estratégico local con repercusiones directas en su oferta hacia la economía global.

#### BIBLIOGRAFÍA

- CASTELLS, M., 1996, *The information age*, vol. 1: The rise of the network society, Oxford, Blackwell.
- COMISIÓN DE VIALIDAD Y TRANSPORTE URBANO (COVITUR), 1982, *Plan rector de vialidad y transporte del Distrito Federal*, México.

- DARBÉRA, R., 1995, *The market effective size for comparing transport system efficiency between mega-cities*, Francia, inédito (Institute d'Urbanisme de la Université Paris-Val-de-Marne).
- INEGI, 1990, *Sistema de Información Nacional Cartográfica y Estadística* (Science), México.
- , 1999, *Resultados Económicos Oportunos*, México.
- , 1994, *Estudio Origen-Destino de la Ciudad de México*, México.
- , 2000, *Resultados Definitivos por Ageb del Distrito Federal y Estado de México*, México.
- MOGRIGDE, J.M., 1985, *If London is more spread out than Paris, why don't Londoners travel more than Parisian*, Inglaterra-Francia.
- NAVARRE, D. y C. Focas, 1992, *Paris-Londres: A transportation systems comparison*, IAURIF y London Research Center, Inglaterra-Francia.

Cuarta parte

*El crecimiento económico de  
las ciudades medias mexicanas*

*Los claros y oscuros de la industria maquiladora.  
Los casos de Tijuana y Matamoros*

LA RECESIÓN experimentada por la industria maquiladora a partir de octubre de 2000 ha hecho necesaria una revaloración del proyecto maquilador. Este documento postula dos de las áreas centrales que deberían estar consideradas en esta evaluación: la parte económica y la parte social. A partir de la evaluación de dos ciudades fronterizas, Tijuana y Matamoros, el artículo marca avances y retrocesos que ha tenido esta industria en la economía y sociedad mexicana, particularmente enfatiza los impactos regionales de esta industria. La idea central consiste en mostrar que el desarrollo propiciado por la maquila está impregnado de claros, especialmente en la parte económica, y oscuros, en cuanto a su impacto social y laboral. El documento también muestra cómo la crisis ha acentuado más los oscuros y hecho más opacos los claros, haciendo más que necesaria una evaluación de lo que podemos esperar de esta industria en el futuro.

La exposición está dividida en tres partes. En la primera sección, se menciona la complejidad de la maquila, en donde interaccionan el nivel nacional y el internacional; en la segunda, se describen las características regionales, enfatizando los avances y retrocesos que ha tenido en las dos ciudades analizadas; y finalmente, se muestran los efectos espaciales, sociales y laborales de esta industria, en donde lo internacional ha sido antepuesto a las necesidades locales.

\*Profesora-investigadora de El Colegio de la Frontera Norte, Dirección Regional de Matamoros.

## LA COMPLEJIDAD DE LA MAQUILA

DISCUTIR la industria maquiladora remite a un fenómeno de tipo económico, aunque con fuertes connotaciones sociales, inserto en dos ámbitos: el internacional y el nacional. En el ámbito internacional se inserta como una de las facetas de la movilidad del capital iniciada en los años sesenta a nivel internacional. En donde el capital industrial, especialmente a través de las empresas transnacionales (ETN) buscaron nuevos espacios de inversión para mejorar sus tasas de ganancia, a través de lugares que les brindaran tierra, trabajo abundante y la infraestructura necesaria, como aconteció y sigue aconteciendo en las llamadas zonas procesadoras de exportación (ZPE). En otros espacios se optó por el establecimiento de industrias que fueran favorecidas por regímenes fiscales de excepción, especialmente en cuanto impuestos, para la producción y exportación de bienes intermedios y finales. Una de las primeras expresiones de este tipo de compañías fueron las denominadas maquiladoras en México.<sup>1</sup> Así pues, la trayectoria de la maquila está vinculada con las tendencias en la división internacional del trabajo, la cual a su vez, refleja los cambios experimentados en la organización de las empresas, impulsados por el crecimiento del comercio mundial y la intensificación de la competencia entre países (OIT, 1997: 6).

Es importante mencionar que ambos fenómenos económicos, EPZ y maquiladoras, se han extendido especialmente en los países en desarrollo y han sido fomentados—directa o indirectamente— por distintos organismos internacionales, como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, suponiendo que estas industrias tendrán un efecto positivo en otros sectores de las economías nacionales (Gordon, 2000: 66), dado su apoyo potencial al desarrollo de estos países. No obstante, la experiencia de algunos países ha mostrado que los efectos no sólo han sido económicos, la maquila, una

<sup>1</sup> El término maquila ha sido muy discutido: algunos, lo asocian con la palabra árabe *maki-la* (medida de capacidad) que designa la proporción de grano, harina o aceite que corresponde al molinero por su molienda (OIT, 1997), también se asocia con un vocablo indígena (maquila) referente a una las fases de la molienda. En los años sesenta México lo adoptó para denominar a las industrias ensambladoras que se establecieron en la frontera con Estados Unidos, después su uso se generalizó hacia las industrias en las EPZ de Centroamérica en los años noventa.

industria favorecida fundamentalmente por esquemas arancelarios, ha conformado todo un sistema económico-social en las localidades en donde se ha establecido. Para analizar su complejidad es necesario hacerlo en un tiempo y espacio determinado para no verlo como una coyuntura, sino como una interacción con un espacio y actores determinados. El caso de México es un buen ejemplo.

A escala nacional, la maquila se relaciona con el cambio de modelo económico, de una economía cerrada dirigida al mercado doméstico hacia un modelo de economía abierta vinculada con el exterior en donde las exportaciones resultaron centrales. Adoptada como una industria transitoria y con objetivos regionales muy particulares, como sería el abatimiento del desempleo y el estímulo de la industria local en la frontera norte, esta industria se convirtió en los ochenta en piedra angular de la economía mexicana. Favorecida por distintos decretos y a partir de los noventa por la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se convirtió en fuente fundamental de empleos, 1,338.970 en octubre de 2000, una importante fuente generadora de divisas, y en supuesta generadora de *industrial upgrading* (Carrillo, 2001), y de *clusters* industriales. Sin embargo, a partir del año 2000, estos avances y beneficios fueron cuestionados, cuando el empleo comenzó a disminuir, de acuerdo con cifras oficiales, entre octubre de 2000 y noviembre de 2002 se habían perdido en la industria maquiladora 240,139 empleos, que representaban el 18 por ciento de la planta laboral de esta industria (véase [www.banxico.gob.mx](http://www.banxico.gob.mx)). Fueron cuestionadas: la participación en la industria nacional y el impacto en las industrias locales. Asimismo, se mostró la inestabilidad y fragilidad de algunos de los sectores maquiladores primordiales: la electrónica y la textil, de octubre de 2000 a febrero de 2002, el primero había perdido el 31 por ciento de empleos y el textil el 21.9 por ciento.

La crisis de la maquila ha sido cuestionada desde distintos puntos, no sólo como industria, sino como parte de todo un sistema económico que ha favorecido la industria de la exportación, en donde la maquila es sólo un eslabón más en detrimento de

otros sectores;<sup>2</sup> hasta su pérdida de competitividad en comparación con otras regiones.<sup>3</sup> En esta última vertiente se han señalado como elementos centrales los factores estructurales referidos a los cambios de largo plazo en las condiciones de las empresas maquiladoras y "...que provienen de la macroeconomía, la legislación, el deterioro de la infraestructura y los nuevos países competidores" (Carrillo y Gomis, 2003: 324); factores coyunturales, situaciones en el corto plazo que impactan el funcionamiento de las empresas ocasionando una desaceleración de la economía estadounidense a mediados de 2000, y conflictos institucionales como la actuación del gobierno, decidiendo si apoya o no a esta industria (véase Carrillo y Gomis, 2003: 325-326).

La pérdida de competitividad lleva indudablemente al planteamiento inicial en torno a la vinculación de la maquila con el fenómeno de movilidad del capital, dependiente no sólo de los cambios en la producción de la ETN, sino de los límites productivos y espaciales de las regiones en donde se instale. Dados estos límites, la maquila tiene una vida industrial determinada, que produce efectos sociales diferenciados, dependiendo de la capacidad de los actores locales para no sólo responder a exigencias industriales, sino beneficiarse de esta industria. Los casos de Matamoros y Tijuana muestran los avances y retrocesos que una industria, caracterizada por la movilidad, puede originar en dos comunidades con características geográficas, históricas y sociales distintas.

#### REGIÓN Y MAQUILA: ENTRE LA TRADICIONALIDAD Y EL AVANCE INDUSTRIAL

EN ESTE apartado, analizamos dos tendencias de desarrollo maquilador distinto: una maquiladora que ha sido competitiva a nivel

<sup>2</sup>Una discusión interesante sobre la maquila y su participación en la economía mexicana puede encontrarse en Enrique Dussel "Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?", *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4 de abril de 2003, pp. 328-336.

<sup>3</sup>Para un estudio más profundo sobre esta pérdida de competitividad véase, Jorge Carrillo, Redi Gomis, "Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad", *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, abril 2003, pp. 318-327.

internacional funcionando al estilo de una industria tradicional en la parte laboral –el caso de Matamoros– y otra que experimentó un avance y complejidad industrial, ejemplificado en el caso de Tijuana. Particularmente señalamos cómo a partir de condicionantes regionales, estas dos vertientes alcanzaron un éxito industrial limitado por sus enlaces internacionales. En ambos casos la posición geográfica resultó central.

La instalación de la maquila en la frontera norte ha sido explicada por la cercanía con las industrias matrices de estas plantas; por la conformación de espacios industriales para un sector determinado en la región; y por la posibilidad de ingresar al mayor mercado mundial –Estados Unidos– con aranceles menores. La persistencia del 77 por ciento de la maquila en la frontera, a pesar de poder instalarse en todo el territorio nacional, ratifica la importancia del aspecto espacial entre los factores explicativos de la maquila. Tres de las explicaciones más interesantes en torno a esta relevancia geográfica serían las de los corredores industriales que se delinearán desde Estados Unidos y prosiguen hasta México,<sup>4</sup> y las ventajas locales que ofrecen algunas ciudades de la frontera, mexicana y otros espacios mexicanos, para entrar al mercado norteamericano con menos cargas impositivas, lo cuál resulta bastante atractivo para los inversionistas asiáticos en la rama electrónica y textil, (OIT, 1997); y finalmente, la posibilidad de conformar espacios industriales en donde coincidan proveedores, producción y mercado (Carrillo, 2001). Algunas de estas explicaciones están muy relacio-

<sup>4</sup>Barajas (1989) ha delineado cuatro corredores industriales: Pacífico, oeste, centro y del golfo. El corredor del Pacífico abarca San Francisco, Sacramento, Los Ángeles, San Diego y Tijuana, y su influencia se extiende a Tecate y Mexicali. Destaca el valle del Silicón, puntal de la microeléctrica estadounidense; el corredor del oeste se extiende por Phoenix, Albuquerque y Denver. En Phoenix se encuentra uno de los complejos industriales de alta tecnología más importantes de Estados Unidos en cuanto a investigación y producción de equipos de computación y componentes aeroespaciales, y se vincula a Nogales y Agua Prieta; el corredor del Centro comprende Kansas, San Luis, Forth Worth, Dallas, El Paso y Ciudad Juárez. En esta región se concentran grandes compañías de electrónicas y de autopartes como Zenith, RCA, Delphi. Finalmente, el corredor del golfo abarca Austin, Houston, San Antonio y se vincula, principalmente, con las ciudades tamaulipecas, Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros. La principal diferenciación de este corredor es la importancia internacional de las firmas, que permiten el establecimiento de grandes maquiladoras del lado mexicano, con matrices en Estados Unidos. En esta región son importantes las inversiones de la electrónica y de autopartes (véase Barajas y Aréchiga, 1989: 73-88).



nadas con el caso de dos de las ciudades fronterizas con más trayectoria maquiladora: Matamoros y Tijuana, como explicaremos a continuación.

*Las maquiladoras matamorenses:  
competitividad internacional  
y tradicionalidad laboral*

Matamoros se encuentra situado en el corredor del golfo. Entre las principales características de este corredor está la instalación de grandes maquiladoras con una relación directa en aspectos productivos con matrices de transnacionales en los Estados Unidos. En las maquilas matamorenses persiste una hegemonía de la inversión norteamericana proveniente del centro y noreste estadounidense. En 1990, de las inversiones maquiladoras existentes, el 91.2 por ciento era inversión norteamericana; el 6.3 por ciento de compañías norteamericanas que permitían el 1 o 2 por ciento de participación mexicana, y el 2.5 por ciento eran nacionales, (Secofi, Matamoros, 1990). En la actualidad, un porcentaje importante de las inversiones continúa siendo de filiación norteamericana, según el principal sindicato de Matamoros, el 91 por ciento de estas inversiones continúa perteneciendo a ese país.

Las primeras plantas que llegaron a Matamoros fueron electrónicas, como Zenith, Leece Neville, y E.C.C. Más tarde, a finales de los setenta, principios de los ochenta, arribaron a Matamoros las inversiones de General Motors,<sup>5</sup> lo cual conformó a Matamoros, desde los años setenta, como la tercera localidad maquiladora. Hacia el año 2000 Matamoros tenía 119 plantas y daba empleo a 66,023 trabajadores (véase INEGI, 2001: 18 y 46). Un porcentaje importante de estos empleos eran creados por las maquiladoras de Delphi –antes de General Motors–. La evolución de estas plantas ejemplifica de manera general lo que ha sido el comportamiento y características de las maquiladoras matamorenses: plantas muy vincula-

<sup>5</sup>Un estudio más detallado en torno a la historia de la maquila en Matamoros puede ser encontrado en Quintero, 1997 y 2002.

das a los esquemas productivos de sus matrices, con un promedio de empleos importante –500 empleos por planta–; con una larga estancia en la localidad en 1999; el 36 por ciento de las plantas habían sido establecidas entre 1970 y 1985, y lo más importante, con una alta capacidad de adaptación a los requerimientos productivos de sus matrices. El caso de Deltrónicos, principal planta de Delphi, ejemplifica este comportamiento.

Las plantas de General Motors llegaron a finales de los setenta, atraídas por las ventajas competitivas que le ofrecieron algunos promotores industriales de Matamoros.<sup>6</sup> Entre las compañías que llegaron estuvieron Deltrónicos, Componentes Mecánicos y Rimar. Todas se distinguieron por iniciar con un número reducido de empleos que se fueron incrementando –y actividades– en la localidad. A partir de los noventa, estas maquiladoras se convirtieron en parte de Delphi, a raíz de la división entre General Motors y Delphi. En el año 2000, las maquiladoras de General Motors generaban cerca de 10,000 empleos directos, además de favorecer el establecimiento de nuevos mediante el establecimiento de otras plantas que le producían componentes. Recientemente, Delphi ha incrementado su presencia local al adquirir la planta de Condura de Matamoros, que generaba alrededor de 1,800 empleos (*Directorio Industrial de Tamaulipas*, 2001). El funcionamiento de la planta maquiladora prototipo de Delphi –Delphi Deltronics Operation (Deltrónicos)– puede servir para ejemplo de lo que ha sido una evolución exitosa de la maquiladora en Matamoros.

Deltrónicos inició sus operaciones en Matamoros, en 1979, mediante una inversión directa de Delco Electronics, perteneciente a General Motors, cuyos cuarteles generales estaban en Kokomo, Indiana. Su producción inicial fue elaborar productos automotrices eléctricos. Desde el principio, Deltrónicos se distinguió por ser una empresa dependiente de los cambiantes requerimientos productivos del mercado automotriz. Por ejemplo, en 1985, la empresa se amplió

<sup>6</sup> Para más detalles sobre el trabajo de promotor industrial de Sergio Argüelles véase Claudia Robles, “Los promotores industriales en Matamoros. El caso de FINSAs-Grupo Argüelles”, tesis de maestría en desarrollo regional, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, B.C., 1998, 124 pp.

e introdujo nuevas tecnologías y operaciones, sobre todo en cuanto al moldeo y al acabado de plásticos. Durante los noventa, sus ventajas competitivas, como salarios más bajos en comparación con Estados Unidos, lo favorecieron, entre otras plantas de GM, para asignar la producción de nuevos productos para NUMMI y otras industrias, como compact-disc y el radio Din-A.

A mediados de los noventa, se anunciaron nuevos productos, como los tableros lógicos y tableros de radiofrecuencia, realizados antes en Delco Singapur, y la innovación de objetos como el nuevo radio Single-DIN de alta resolución. Actualmente, Deltrónicos cuenta con 5,000 trabajadores, produce autoestéreos equipados con radio AM/FM, tocantinas y compact disc, y otros productos, vinculados con éstos, los cuales son exportados en un 100 por ciento, y el 60 por ciento de estos productos continúa siendo para GM.

Si se analiza la evolución de Deltrónicos, se encuentra que parte de su éxito ha sido el aprovechamiento constante de ventajas competitivas: la búsqueda constante de competitividad ha sido central para esta firma. De acuerdo con la gerencia: "...los clientes de Delco-Electronics continúan demandando la reducción de precios en los productos que vendemos. La competencia es tremenda, por lo que había que reducir aún más los costos, para ser competitivos" (*Don Deltrónicos*, noviembre-diciembre de 1995: 3). Este mismo argumento ha sido utilizado por la gerencia para explicar la pérdida de algunos productos, más rentables en otros espacios (véase *Don Deltrónicos*, enero-febrero de 1996). Por otro lado, la gerencia ha establecido una relación directa entre costos laborales (especialmente salarios y prestaciones) y competitividad, enfatizando que la eficiencia para una mayor competitividad proviene del hecho de que estos costos permanezcan bajos.

La respuesta a los requerimientos de calidad, productividad y cuidado ambiental tampoco ha sido problema para Deltrónicos dado que ha podido responder a ellos. Por ejemplo, en los años noventa, las políticas ambientalistas y de calidad de GM involucraron a Deltrónicos en la búsqueda de la certificación ambiental y de calidad de los sistemas ISO. Estos estándares fueron considerados

como medidas necesarias para ampliar el mercado de Deltrónicos, dado que las distintas empresas, solicitan tales certificaciones para tomar sus decisiones.<sup>7</sup> Actualmente, la empresa cuenta con la mayor parte de certificaciones de calidad, tanto a nivel internacional, tales como ISO 9000 y QS 9000, como entre sus clientes, tal es el caso de NUMMI Partnership Award y CAMMI President's Award, y de control ambiental como es ISO 14001.

Otro factor fundamental en la estancia de Deltrónicos en Matamoros ha sido su adecuación constante a los requerimientos productivos. En ésta ha sido fundamental el sindicato. En Matamoros, el 100 por ciento del personal obrero de las maquiladoras está sindicalizado con el Sindicato de Jornaleros y Obreros Industriales y de la Industria Maquiladora (SJOIIM). Esta sindicalización se realizó desde la llegada de las primeras maquiladoras en los años sesenta. La política sindical en estas plantas se ha caracterizado por una negociación continua por mejores condiciones salariales y laborales, y sobre todo por la exigencia de la planta laboral para la mayor parte de sus trabajadores.

El sindicato aprovechó la bonanza de las plantas de General Motors durante los años ochenta y obtuvo mejores condiciones laborales y salariales vinculadas a la antigüedad laboral. Deltrónicos, dado su buen desarrollo económico, se convirtió en la planta prototipo de las buenas condiciones salariales y laborales obtenidas en esta región. De acuerdo con los gerentes de la época, durante los años ochenta, otorgar un peso más en las negociaciones labores, no representaba problema alguno.

Sin embargo, las reestructuraciones industriales internacionales e internas de las compañías de GM cambiaron el panorama, lo cual hizo que exigencias industriales y condiciones laborales marcharan por sentidos distintos. Desde el argumento de que la empresa estaba inserta en una competencia agresiva que exigía el abaratamiento continuo de costos para seguir vigentes en el mercado, Deltrónicos moderó el otorgamiento de nuevos beneficios e incrementó mínimamente las prestaciones ya concedidas.

<sup>7</sup>A partir de 1999, las visitas de clientes regulares y potenciales, como Toyota, GM, Philips, Paccar y Ford, a las instalaciones de Deltrónicos se han incrementado. Lo que ha conducido a un énfasis en la buena presentación de los lugares de trabajo y en el trabajo con calidad.

El sindicato presionado por la amenaza continua de cerrar la planta por no competitividad, introdujo algunas cláusulas que intentaban responder a los requerimientos de la empresa. Por ejemplo, el sindicato ha permitido la reorganización de sus trabajadores en equipos o celdas de trabajo, denominadas operaciones para responder a las demandas de cada uno de los clientes de Deltrónicos, dado que cada una de estas operaciones, en las cuales queda envuelto un total de cinco empleados, se encargan de la producción y ensamblaje de un producto determinado. Así pues, cada operación tiene ritmos diferentes dentro del esquema de Deltrónicos. Las operaciones son diferentes a los equipos de trabajo que funcionan en algunas empresas, ya que ellas pueden incluir varios equipos de trabajo en una operación.

A cambio de las adecuaciones y respuestas a sus peticiones, Deltrónicos ha funcionado en el terreno laboral de manera muy parecida a las industrias tradicionales; es decir, otorga aumentos salariales y beneficios laborales de acuerdo con una revisión contractual, en donde la antigüedad, más que las habilidades, constituyen un elemento fundamental para recibir un buen pago. Esta forma de negociar convirtió a los trabajadores matamorenses durante los ochenta y principios de los noventa, en los mejor pagados de la frontera, lo cual extendió el "éxito maquilador" a sus trabajadores.

Empero, a partir de los noventa la situación cambiaría para los trabajadores de Deltrónicos y de todo Matamoros. En esos años, los empresarios presionaron por una disminución en las demandas del sindicato. Apoyados por el gobierno estatal y nacional, e incluso de la CTM nacional, lograron que el sindicato disminuyera sus peticiones, debido a la agresiva competitividad que estaban experimentando. Esto condujo a la disminución en salarios y prestaciones. El efecto fue sentido especialmente en cuanto al nuevo personal, el cual fue contratado con menores salarios y prestaciones, en comparación a como lo hacían anteriormente.

Otras plantas han enfrentado esta pérdida de competitividad de distinta manera. Algunas plantas, como otras del grupo Delphi, han tenido que cerrar líneas, otras han cerrado turnos e incluso otras más han cerrado definitivamente. De acuerdo con el Banco de Méxi-

co, hasta febrero de 2002, Matamoros había perdido desde octubre de 2000, el 23.6 por ciento de sus empleos. En este aspecto es importante mencionar que uno de los principales causantes de esta disminución de empleo ha sido por el cierre de plantas con una larga antigüedad en la localidad, más de 30 años, quienes argumentaron haber llegado al final de su vida productiva. Aunque también existieron las plantas que se trasladaron a espacios cercanos en búsqueda de mejores costos salariales, como fue el caso de Autotrim y su desplazamiento a Control Ramírez, localidad cercana a Matamoros. El comportamiento maquilador matamoreense es una mezcla de comportamiento industrial tradicional de agotar un territorio en cuanto a recursos (como ha sido el caso de la industria automotriz) y de movilización del capital en búsqueda de mejores ganancias. Tijuana nos muestra un caso en donde el éxito maquilador ha sido medido sólo por los condicionantes industriales internacionales, marginando totalmente los factores locales y la parte laboral.

*Las maquiladoras tijuanaenses: del ensamblaje simple al industrial upgrading y la formación de clusters industriales*

Tijuana se encuentra inserta en el corredor del Pacífico. Una de las características de este corredor es que las matrices norteamericanas que se ubican en la región pertenecen a empresas estadounidenses pequeñas y medianas, pues las grandes firmas electrónicas están en los corredores del oeste y del centro, por lo que la mayor parte de sus inversiones son en plantas de mediano tamaño. La forma más difundida de relación entre matriz y maquiladora es mediante la denominada *shelter*, en donde todos los aspectos productivos son planeados en Estados Unidos y las cuestiones logísticas maquiladoras tijuanaenses fueron inversiones norteamericanas, especialmente del estado de California, dedicadas al ensamblaje de componentes electrónicos, su tecnología era mínima y con una ocupación de mano de obra no calificada. En 1987, 152 de las 186 plantas tijuanaenses eran californianas (véase Mercado, 1988).

Durante la década de los ochenta, la hegemonía del capital norteamericano en Tijuana fue rota, al llegar la inversión japonesa a la ciudad, propiciada por la globalización de la economía. Para 1990, se estimaba que el 51.8 por ciento de las plantas japonesas se encontraban en Tijuana (Rodríguez, 1990: 36).<sup>8</sup> A mediados de los noventa, se incrementó aún más la importancia de las inversiones electrónicas asiáticas en esta región, especialmente por las ventajas que concedió el TLCAN al desgravar más rápidamente el sector electrónico (Montoya *et al.*, 2001: 243). En 1997, había en Tijuana 599 empresas que empleaban a 136,390 trabajadores, de los cuales un 35 por ciento estaba empleado en la rama electrónica (Hualde, 2002), particularmente en las grandes productoras de televisores, entre las que estarían Samsung, Sony, Sanyo, Panasonic, JVC, Zenith, Philips y Toshiba (Montoya *et al.*, 2001: 243).<sup>9</sup> De acuerdo con cifras oficiales, en el año 2000, Tijuana contaba con 788 plantas y generaba 187,339 empleos (véase INEGI, 2001: 18 y 46). La predilección por Tijuana, además, se explica por su cercanía con el mercado norteamericano, lo que la convierte en una excelente plataforma de entrada a Estados Unidos. Otra explicación ha sido la creación de una imagen de estabilidad y confianza en Tijuana por parte de los ingenieros, para atraer inversionistas (Hualde, 2002: 126).

El éxito de la maquiladora tijuanaense se ha asociado al comportamiento de las plantas asiáticas no sólo en cuanto a su crecimiento, sino a su forma de funcionamiento. Particularmente, el éxito ha sido asociado a dos factores el *industrial upgrading* y la formación de *clusters* en el sector electrónico. El *industrial upgrading* estaría rela-

<sup>8</sup>Para una descripción más profunda sobre la evolución de la maquila en Tijuana desde su inicio hasta la llegada de las maquilas asiáticas, véase Cirila Quintero, *Reestructuración industrial en la frontera norte. El caso de la industria maquiladora*, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, 1997.

<sup>9</sup>La región ha sido denominada el "valle del televisor", sitio en donde coinciden productores, proveedores y clientes. La región podría extenderse hasta Mexicali –e incluso Ciudad Juárez– y San Diego. De acuerdo con Carrillo (2001), en esta región se producen 7 de cada 10 televisores a color que se venden en Estados Unidos. En esta región, Tijuana se constituye en el corazón particularmente de los inversionistas asiáticos, de acuerdo con Carrillo, entre 1994 y 1996, las firmas asiáticas habían invertido más de 1,000 millones de dólares en nuevas plantas, Corea 650 millones de dólares y Japón 400 millones (véase Carrillo, 2001: 11-12).

cionado con la complejización productiva y el aprendizaje organizacional e individual<sup>10</sup> derivado de la experiencia técnica, administrativa del personal local ocupado en las transnacionales. El *upgrading* referiría entonces a la complejización productiva y la sofisticación tecnológica en la misma (véase Carrillo, 2001: 11-12).

El sector prototipo de este *upgrading* es la industria del televisor. De acuerdo con Carrillo (2001) las TNC de televisores en Tijuana han sufrido profundas modificaciones, especialmente en los siguientes rubros:

- una mayor participación de mexicanos en la alta gerencia;
- el aumento de la autonomía de la filial respecto a la casa matriz;
- énfasis en las actividades de diseño;
- aumento de la automatización;
- mayor tecnología;
- certificación de las plantas en cuanto a procesos de calidad y medio ambiente.

Es decir el *upgrading* referiría a fundamentalmente a una mayor tecnologización del proceso productivo y al requerimiento de trabajo calificado, debido a la complejización del producto, y a una mayor autonomía de la planta, especialmente en cuanto a diseño e ingeniería de las matrices. Hualde (2002) muestra los avances que los ingenieros tijuanaenses han hecho en torno a la acumulación de aprendizaje y saberes en estas empresas.

Ahora bien, el otro punto donde se observa, el éxito de las plantas tijuanaenses, es en la denominada formación de *clusters* industriales, en donde lo fundamental sería la coexistencia de los distintos actores –productores, proveedores y clientes– de alguna rama específica, en este caso la electrónica, en una misma región geográfica.

<sup>10</sup>De acuerdo con Contreras y Kenney habría tres tipos de experiencias individuales intensivas en aprendizaje: el involucramiento del personal local en la transferencia de operaciones en plantas de Estados Unidos hacia México; el entrenamiento en aspectos específicos en otras plantas del corporativo o del cliente, y la experiencia derivada de la movilidad interfirmas, a través de la asimilación de conocimientos en diversos tipos de procesos productivos, estructuras organizativas y culturas corporativas (Carrillo, 2001: 11).



Carrillo (2001) ha señalado que si bien la maquiladora electrónica de Tijuana no ha estimulado la industria local, si ha logrado atraer a un grupo importante de industrias de capital extranjero a Tijuana y San Diego. El autor ha encontrado que la industria maquiladora del televisor ha conformado fuertes vínculos con otras industrias en la región, los vínculos son diferentes y dependen de la pertenencia o no a las redes transnacionales, y del nivel que ocupan dentro de la cadena del producto.

Estudiando los proveedores de la industria del televisor en esta región, Carrillo encuentra que las filiales del televisor en Tijuana se proveen de distintos componentes pasivos (resistores, capacitares, switches, arneses y cables, conectores, etcétera) y activos (semiconductores, circuitos integrados y microprocesadores) de las siguientes maneras: mediante la producción dentro de las propias plantas, Sony, Samsung y JVC, son un buen ejemplo de cómo las maquilas producen en sus instalaciones los componentes que ocuparán; la compra a otras filiales de su propio corporativo establecidas en el sur de California (integración vertical) y subcontratación con otras maquilas del sector electrónico. Por ejemplo Matsushita le vende a JVC, Samsung y Sony, en tanto que Sanyo le vende a ella, (véase Carrillo, 2001: 15). Finalmente, las compras que hace a proveedores mexicanos son mínimas y los productos son de bajo nivel agregado y no fundamental para la producción de estas maquiladoras, es decir, pueden ser suplidos en cualquier momento.

El caso de las maquilas del televisor muestra que el éxito de estas plantas ha estado basado en el apoyo de las mismas plantas transnacionales, tanto a nivel de producción como técnico, más que con el enlazamiento con una planta industrial local. Y aunque las plantas puedan haber tenido un aprendizaje técnico por parte de los profesionales empleados en ellas, este aprendizaje se ha derivado de un proceso productivo muy vinculado con el contexto internacional más que una industria local. El cuestionamiento sería entonces, ¿qué pasa con estas plantas y aprendizajes, si las plantas pertenecientes a este *cluster* enfrentan problemas de competitividad? Seguramente, empezarían a cerrar plantas o recortar empleos, como está sucediendo actualmente. De acuerdo con el Banco de

México, Tijuana había perdido hasta febrero de 2002, el 27 por ciento de sus empleos. Los estrechos vínculos existentes en la industria del televisor, anuncian una etapa por demás difícil para esta industria y para la economía tijuanaense. La parte siguiente analiza algunas consideraciones en torno a la fragilidad de esta industrialización, basada en la maquiladora.

### *Contrastando modelos maquiladores*

Este último apartado muestra algunos indicadores que permiten analizar el desempeño industrial de ambas ciudades: en cuanto a la importancia en su economía, la creación de plantas, creación de empleos y tipo de productividad en cada región. En cuanto a la importancia en la economía local, aunque Tijuana y Matamoros han sido ciudades con una larga trayectoria maquiladora, la importancia de la maquila no es igual. En Tijuana, el sector terciario (integrado por comercio y servicios) no ha podido ser desplazado por la manufactura, especialmente representado por la maquila. En tanto que en Matamoros, la maquila constituye el sector industrial fundamental como muestra el cuadro.

#### POBLACIÓN ECONÓMICA ACTIVA EN TIJUANA Y MATAMOROS POR SECTOR ECONÓMICO, 1999

<i>Ciudad/sector</i>	<i>Primario</i>	<i>Secundario</i>	<i>Terciario</i>	<i>Total</i>
Matamoros	0.9	44.7	54.4	100.9
Tijuana	0.4	36.5	63.1	100.0

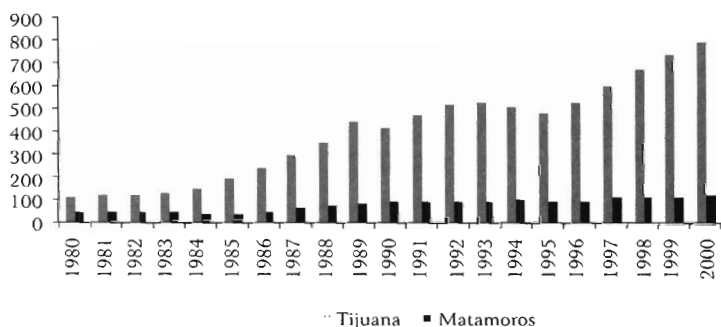
Fuente: INEGI, *Anuario estadístico de Baja California, 2000*, p. 158; e INEGI, *Anuario Estadístico de Tamaulipas, 2000*, 216.

De manera más específica, el 29.7 del sector secundario de Tijuana es industria de manufactura, en tanto que Matamoros tiene un 37.3 por ciento. La existencia de algunos pequeños talleres e industrias en Tijuana relativiza aún más la importancia de la maquila en la economía local, incluso en la manufactura, mientras

que en Matamoros dada la escasa existencia de otras manufacturaras, incrementa la importancia de la maquila. Sin embargo, algunas diferencias en cuanto al tipo de maquiladora son evidentes en otras características.

Si uno observa, el crecimiento de plantas (véase gráfica 1) y establecimientos (véase gráfica 2) entre Matamoros y Tijuana, se observa una diferencia importante. Primero, por la acentuada diferenciación en cuanto al crecimiento de plantas de Tijuana en comparación a Matamoros. Sin embargo, cuando uno compara la capacidad empleadora, la diferenciación tiende a reducirse. En Matamoros existe una capacidad empleadora mayor en promedio, 555 trabajadores por planta, en comparación con Tijuana, 238 empleos por planta, para el año 2000.

GRÁFICA 1  
MAQUILADORAS EN MATAMOROS Y TIJUANA,  
1980-2000



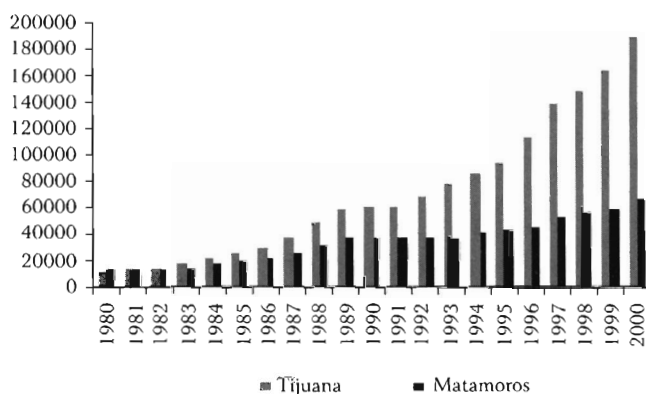
Fuente: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1979-1989*, México 1991, pp. 1-3. INEGI *Estadística de la industria maquiladora de exportación*, México 1995, pp. 1-3. INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1995-2000*, México, 2001, pp. 41-46.

Esto conduce a vislumbrar un mundo tijuanesse caracterizado por un predominio de plantas pequeñas y medianas en los más variados sectores.<sup>11</sup> En donde las electrónicas asiáticas consti-

<sup>11</sup> Alfredo Hualde (2002) menciona un total de 33 sectores productivos al interior de la maquila tijuanesse, los más importantes son el electrónico, los plásticos, madera y metal.

tuyen sólo una parte de esa realidad. Segundo, el crecimiento de las plantas tijuanaenses ha sido a partir de nuevas plantas, en tanto que en Matamoros se ha registrado a partir de la apertura de nuevas ampliaciones en las plantas ya establecidas, aunque bajo la misma denominación. Este crecimiento ha estado muy enlazado con la permanencia de las plantas en la localidad que hemos descrito.

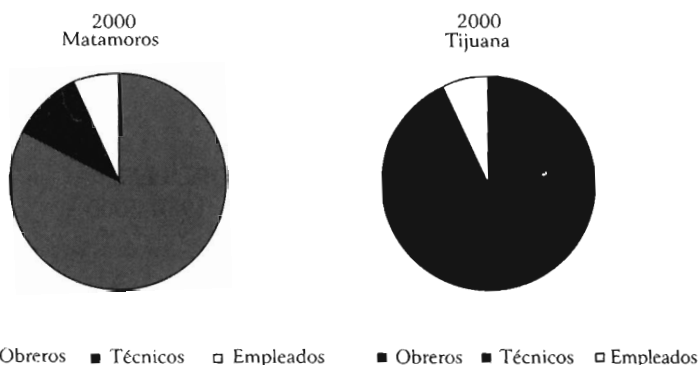
GRÁFICA 2  
EMPLEOS MAQUILADORES EN  
MATAMOROS Y TIJUANA, 1980-2000



Fuente: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1979-1989*, México 1991, pp. 1-3. INEGI *Estadística de la industria maquiladora de exportación*, México, 1995, pp. 1-3. INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 19995-2000*, México 2001, pp. 41-46.

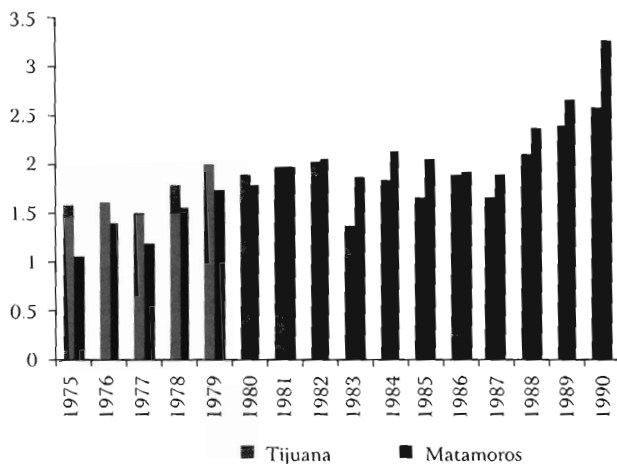
La persistencia de este tipo de pequeñas y medianas maquiladoras ha influido notoriamente en el perfil de la maquila de Tijuana, lo que matiza con mucho las afirmaciones del supuesto *industrial upgrading*, *cluster* industrial y aprendizaje industrial de ingenieros que existe en esta región. La realidad muestra que el *upgrading* en estas empresas, debido a la escasa vinculación productiva, no ha llevado a una mayor ocupación de técnicos. Es decir, el uso de técnicos en casi cuatro décadas sólo ha modificado mínimamente. Más aún, Matamoros y Tijuana tienen un porcentaje muy similar en cuanto a técnicos empleados en la maquila, como lo muestra la siguiente gráfica:

GRÁFICA 3  
PERSONAL OCUPADO POR CATEGORÍA  
LABORAL EN MATAMOROS Y TIJUANA



Fuente: INEGI, *Estadística de la Industria maquiladora de exportación 1995-2000*, México, 2001, p. 18.

GRÁFICA 4  
PRODUCTIVIDAD POR TRABAJADOR EN  
MATAMOROS Y TIJUANA



Fuente: Jorge Carrillo, 1994, p. 127.

Un elemento que parece ser relevante, y explicar la estancia prolongada de maquilas de Matamoros, parece observarse en cuanto a la productividad de los trabajadores por región. De acuerdo con Carrillo ésta tendió a incrementarse más en Matamoros que en Tijuana hasta la décadas de los noventa.

Parte de este incremento de productividad en las maquiladoras de Matamoros está relacionado con el buen pago que los trabajadores recibieron durante los años ochenta y noventa. Ahora bien, los efectos no sólo han sido de manera diferenciada en la parte económica de ambas economías, sino que ha estado muy vinculada con el tipo de espacios y sociedad que han constituido en esas dos ciudades, como analizaremos en el siguiente apartado.

#### LOS EFECTOS SOCIALES DE LA MAQUILA

SI EL COMPORTAMIENTO industrial parece mostrar más claros que oscuros, los efectos a nivel local parecen mostrar más oscuros que claros, que se han oscurecido aún más a raíz de la crisis maquiladora que se ha experimentado en los dos últimos años. En este apartado mencionaremos algunos efectos urbanos, sociales y laborales.

##### *La modificación del espacio para las industrias y sus habitantes*

El desarrollo de la maquila ha ido acompañado de una transformación del espacio en Matamoros y Tijuana. Las primeras maquiladoras surgieron de manera desordenada en ambas ciudades, especialmente en el norte de las mismas, cercanas al cruce con Estados Unidos. En los años setenta, en ambas ciudades surgió, como parte del proyecto federal de parques industriales, el primer apoyo formal de la maquila mediante la creación de ciudades industriales. En Tijuana se fundó la Ciudad Industrial Nueva Tijuana-Otay (CINT) y en Matamoros se instauró la Ciudad Industrial Matamoros (Cima). El objetivo era crear un conglomerado industrial en donde “confluyeran industrias, unidades habitacionales, escuelas y habitaciones de los trabajadores de esta industria” (Cima, 1997).

Más tarde, surgieron nuevos parques industriales construidos por promotores industriales, las industrias de ambas ciudades tendieron a concentrarse en estos espacios industriales, sobre todo por los servicios ofrecidos, las compañías que permanecieron fueron excepcionales.

En este punto, surge una diferencia importante: mientras en Tijuana, las empresas más importantes se concentraron en CINT, en Matamoros, las industrias más importantes se establecieron en los parques industriales creados por particulares, especialmente los del grupo Finsa, Cima quedó como una alternativa para industrias pequeñas y medianas. Otra diferenciación importante fue la dispersión de pequeños parques industriales por toda la ciudad en Tijuana. En 1999, se estimaba que había 25 parques industriales en la ciudad de algunos de ellos, con una sola planta (Hualde, 2002: 120) y la concentración de la maquiladora matamorenses tenía, en el año 2000, sólo cuatro parques industriales en esta ciudad. Parte de la explicación a este comportamiento puede ser la dispersión productiva que existe en Tijuana y la concentración que existe en Matamoros. Otro elemento sería la excelente inversión que los promotores industriales privados de Matamoros hicieron en los parques industriales dotándoles de edificios y todos los servicios necesarios a las empresas.

Pero el espacio, no sólo fue modificado por la instalación de empresas y parques industriales, sino por el crecimiento poblacional. De acuerdo con los datos poblacionales de 2000, Tijuana tenía un total de 1'212,235 habitantes, en tanto que Matamoros tenía una población de 416,428 en el mismo año. Parte del crecimiento de la población se desprendió del crecimiento maquilador, aunque otra parte importante, por lo menos en el caso de Tijuana, había provenido de su utilización como puente de cruce para Estados Unidos.

En ambas ciudades se ha dado un crecimiento desordenado de distintos asentamientos irregulares en terrenos poco propicios para vivir y para la introducción de servicios. Por ejemplo, Tijuana se caracteriza por una topografía accidentada, llena de colinas y montañas, en tanto que Matamoros, tiene regiones propensas a la inun-

dación, dado su establecimiento en esteros (lugares de acumulación natural de agua). En estas colonias tienden a asentarse los trabajadores de maquiladoras y los recién llegados a las ciudades. En 1990, se estimaba que el 80 por ciento de los habitantes de los asentamientos urbanos de Tijuana eran de fuera y tenían menos de cuatro años de haber llegado a la ciudad (véase Guillén, 1992: 156-157), mientras que en Matamoros, se estimaba que había más de 300 colonias de las cuáles un porcentaje importante no contaba con los servicios básicos. En cuanto al número de habitantes por vivienda, no había tanta diferencia. Tijuana tenía 4.12 miembros y Matamoros 4.03 en 1999 (INEGI, 2000a: 80; 2000b: 81).

Esta ausencia de servicios parece ser una de las características que distingue a la marginalidad en la frontera. De acuerdo con los análisis, la población trabajadora puede tener un empleo estable y relativamente bien pagado y al mismo tiempo carecer de los servicios necesarios (Sánchez, 1990: 169-170). Son, precisamente, las condiciones materiales de los trabajadores en donde mejor pueden percibirse los efectos diferenciados de la maquila.

### *Las condiciones de vida de los trabajadores*

Las empresas han mostrado poco interés en cuanto al mejoramiento de las condiciones de vida de sus trabajadores pese a lo fundamental que esto resulta para su reproducción social. La dotación de vivienda y servicios básicos para los trabajadores, ha provenido de los gobiernos locales, particularmente en Tijuana, y de otros actores sociales, como el sindicato en Matamoros.<sup>12</sup> En este apartado mencionamos algunas características en torno a la vivienda y los servicios públicos de los trabajadores.

En Tijuana, la mayor parte de vivienda para los trabajadores provino de asentamientos irregulares, generados a través de movi-

<sup>12</sup> La discusión en torno a quién corresponde el pago de la reproducción social de la fuerza laboral para garantizar las condiciones de acumulación del capital (servicios como la seguridad social, el derecho a la vivienda y la educación) ha sido tradicionalmente centrada en un Estado de bienestar que garantice estas consideraciones. Aunque la discusión reciente sobre la responsabilidad social de las empresas y la desaparición del Estado benefactor, a raíz de las reestructuraciones industriales parecía ser un intento interesante para involucrar al capital en esta reproducción como parte de un comportamiento ético.



mientos urbanos populares, o bien por la instalación en unidades cercanas a la compañía. En los primeros la ausencia de servicios fue fundamental. Sánchez (1990) estimó que a principios de los noventa, el ser trabajador de maquila implicaba tener condiciones de vivienda más precarias. En 1990, el 77 por ciento de las viviendas tenía agua y el 78 por ciento contaba con drenaje. El crecimiento de la población y la incapacidad financiera del municipio para dotar de los servicios necesarios, ha incrementado el déficit de servicios básicos en estas colonias.

En Matamoros, la historia fue un tanto distinta, un porcentaje importante de trabajadores se ha instalado en espacios habitacionales construidos por el SJOIM. Durante los años setenta y ochenta, el SJOIM construyó diferentes colonias para el establecimiento de los trabajadores. Estas unidades fueron independientes del programa de Infonavit con que cuentan los trabajadores. En los noventa, el sindicato inició una nueva forma de dotación de vivienda, mediante la venta de terrenos a precios accesibles a los trabajadores, así como el apoyo para la construcción o ampliación de vivienda. Un dato fundamental, fue que tanto las casas como los terrenos han sido completamente urbanizados por el sindicato.

No obstante, a raíz de la moderación de conquistas y la aparición de un sindicato más flexible, el Sindicato Industrial en Plantas Maquiladoras de la Industria Maquiladora de Matamoros y su Municipio (SIPMMM), los apoyos han disminuido, y una parte importante de trabajadores tiende a vivir en lugares cada vez más precarios, en donde los problemas centrales son la ausencia de servicios y las inundaciones en tiempos de lluvia. El gobierno local tampoco ha contado con fondos para introducir los servicios básicos en las colonias más alejadas. La ausencia de un drenaje pluvial es un problema que afecta a toda la ciudad y a todos los estratos sociales, de la misma manera los problemas de agua se registran tanto en los parques industriales como en unidades habitacionales. Existen otras problemáticas que parecen estar más vinculadas con los efectos de la maquila, como serían las condiciones laborales.

*Las condiciones laborales de los trabajadores*

Los estudios sobre las condiciones laborales han enfatizado la precariedad que existe en ellas. No obstante, este apartado final, muestra cómo las condiciones laborales de estos trabajadores pueden mejorarse en la medida que existan actores sociales que contrarresten la movilidad de estas inversiones; particularmente se analizan dos centrales: la estabilidad laboral y los salarios pagados. Empero, también señalamos que la influencia de las políticas macroestructurales y las decisiones gubernamentales pueden disminuir –e incluso frenar– el trabajo de los actores locales que buscan el mejoramiento de los trabajadores.

*De la estabilidad a la inestabilidad laboral*

La inestabilidad de las maquiladoras, propiciada por la búsqueda constante de ventajas comparativas, especialmente en sectores como el electrónico y textil, ha desembocado en una inestabilidad de las plantas y una inestabilidad laboral de los trabajadores, en donde resulta difícil conseguir la planta industrial. La desaparición de los sindicatos de Tijuana, y la aparición de sindicatos complacientes con los empresarios, sujetó la contratación de un importante porcentaje de trabajadores a los ritmos de las empresas mediante contratos por tiempo determinado, convirtiendo a la mayor parte de trabajadores en temporales. Dada la inexistencia de planta laboral, los derechos asociados a ella desaparecieron. Aspectos como días de descanso, vacaciones, fueron sujetos a las necesidades de la producción.

La política de no estabilidad laboral y de no pagar prestaciones vinculadas con la antigüedad en el empleo, condujo a uno de los problemas más acentuados de la maquiladora tijuanaense: la rotación laboral. Los trabajadores han encontrado en esta fuente de trabajo, una labor transitoria mientras realizan otras actividades: cruzar al otro lado o encontrar otro empleo. De acuerdo con un estudio, el 51.6 por ciento de una muestra de trabajadores tenía de dos a tres experiencias laborales al momento de ser entrevistado (De la O y Quintero, 1995: 75). Las empresas asiáticas parecen haber contrarres-

tado esta rotación mediante la contratación más permanente de un porcentaje de sus trabajadores, que reciben prestaciones y beneficios de acuerdo con su compromiso con la compañía.

Matamoros no ha sido la excepción en cuanto a las afectaciones en empleos y plantas, dada la movilidad de las inversiones maquiladoras, sin embargo, los efectos han sido distintos, ya que debido a la fortaleza regional del sindicato, se ha podido regular en parte esta movilidad. El SJOIIM, desde el inicio de la negociación con las maquiladoras, y hasta la actualidad, ha mantenido dentro de sus conquistas centrales, el otorgamiento de planta laboral para la mayor parte de sus trabajadores.<sup>13</sup> Los tiempos de prueba para otorgar esta planta han fluctuado entre uno y tres meses. Aunque, también habría que mencionar que en fechas recientes, ha permitido la contratación de un porcentaje importante de trabajadores eventuales para responder a demandas de las empresas maquiladoras. No obstante, a diferencia de Tijuana, el sindicato ha exigido las mismas prestaciones, proporcionalmente a antigüedad, para todos los trabajadores, sean eventuales o permanentes.

Empero, no todo ha sido ganancia. El SJOIIM también ha tenido que encontrar formas de regulaciones para los despedidos que ocasionan las crisis económicas o las reestructuraciones productivas. En ese caso, el SJOIIM ha aceptado el despido de sus trabajadores, cuando existan causas justificadas, de acuerdo con los criterios que marca la ley. En caso de despido, el SJOIIM acordó que la antigüedad sería un criterio importante para el despido, serían los trabajadores recientes los que serían despedidos antes que los de más antigüedad.

En el caso de recesiones de la empresa, el SJOIIM pactó desde los años setenta, la posibilidad de "...que la empresa tiene la libertad de reducir las horas de trabajo, a menos de 48 horas por semana, para todos los trabajadores, en lugar de suspender a algunos temporalmente" (CCT-Matamoros, 1971). El sindicato ha preferido esta solución transitoria al despido de sus trabajadores. Ésta ha

<sup>13</sup>Las referencias a contratos colectivos del SJOIIM han sido desprendidas de una revisión periódica que la autora ha realizado de los mismos de 1970 al 2000.

sido, quizá, una de las cláusulas principales que ha permitido la permanencia de plantas en la localidad.<sup>14</sup>

El derecho a la planta laboral y el pago de prestaciones vinculadas a la antigüedad inhibieron la rotación entre los trabajadores matamorenses. A principios de los noventa, Matamoros tenía la tasa de rotación más baja en la maquila, sólo el 3 por ciento. Sin embargo, la disminución de los aumentos salariales, debido a la presión gubernamental de moderación sindical, y a la precarización de condiciones laborales en las maquiladoras con otros sindicatos maquiladores o de reciente creación, aumentaron durante los años noventa la tasa de rotación. Pero fue en la parte salarial, en donde mayormente se experimentaron estos cambios.

### Salarios y prestaciones y su tendencia a la baja

En términos generales, las maquiladoras se mueven en un esquema salarial que toma como base el salario mínimo de la región.<sup>15</sup> Aunque, éste puede ser superior de acuerdo con la solvencia económica de cada planta. Es común que los mejores salarios de la maquiladora sean pagados en las grandes transnacionales de la electrónica y la automotriz. Estas empresas se convierten en las plantas ideales en las que todos los trabajadores quisieran laborar. Aunque también dependerá de la existencia de otros actores, el que estas condiciones salariales se incrementen. La desaparición sindical de Tijuana dejó a la determinación empresarial la fijación de aspectos laborales clave como salarios y prestaciones. Los cuales teniendo como único límite el pago de salarios mínimos han conformado un pago de retribuciones muy específico para cada empresa o área industrial.<sup>16</sup>

<sup>14</sup>Se estima que el 50 por ciento de las plantas matamorenses fue edificado entre 1986-1995, en tanto que el 22 por ciento de ellas fue instalado entre 1967-1975 (Sindicato de Jornaleros y Obreros Industriales y de la Industria Maquiladora (SJOIM), *Relación de Empresas afiliadas*, 1999).

<sup>15</sup>Es importante señalar que los salarios maquiladores, al igual que los otros sectores, también han experimentado una fuerte pérdida de poder adquisitivo ante las devaluaciones del peso. Esta situación ha tenido efectos más importantes en su economía debido al vivir en la frontera.

<sup>16</sup>En 1992 existían en Tijuana seis zonas salariales definidas por la Asociación de Relaciones Industriales de Tijuana; La Mesa, Otay, Insurgentes, Tipo, Fundadores/Libramiento y Centro. La zona mejor pagada era la denominada Tipo y la más baja en salarios era la denominada Insurgentes (véase Quintero, 1997: 180).

En las pocas empresas en las que existe sindicato tradicional se siguen teniendo los salarios mínimos que marca la ley. En tanto que en las que tienen sindicato subordinado a intereses empresariales, el contrato colectivo no marca los salarios devengados debido a que no existen revisiones periódicas del mismo y muchas veces los contratos no contienen los tabuladores que regirán en esta industria. Lo más que enuncia es una cláusula básica del pago de salario que la empresa está obligada a pagar a los trabajadores. En 1995, el salario promedio diario de un trabajador tijuanaense era de 13.3 pesos, en tanto que un matamorenses recibía 17.4 pesos; para 1999, las diferencias se mantenían: un tijuanaense recibía un salario de 26.9 y Matamoros, 35.6 pesos.<sup>17</sup>

Un punto estrechamente relacionado con los salarios son las prestaciones recibidas. Tijuana, al igual que otras ciudades con maquiladoras sin sindicato como Ciudad Juárez, tiene una alta dependencia del pago de bonos como complemento salarial.<sup>18</sup> Al igual que en el caso de los salarios, cada empresa tiene una alta discreción para definir sus prestaciones. Las electrónicas asiáticas suelen estar entre las mejor pagadas. Un estudio realizado en los noventa (véase Quintero, 1997) mostró cómo las inversiones asiáticas estaban entre las mejor pagadas. Asimismo, mostró que estas plantas otorgaban otras prestaciones como: bono de puntualidad, asistencia perfecta, bono de transporte, cupones alimenticios y bonos de productividad. Los escasos incrementos que se dan en los salarios, propiciados en parte por el control salarial gubernamental, han llevado a que estas prestaciones ocupen cada vez más un lugar central en el esquema remunerativo.

No obstante, existen dos problemas que habría que mencionar, en torno a este pago de bonos: primero, que dado la inexistencia de un contrato colectivo, no existe un documento legalizado que enuncie la concesión de estas prestaciones, y como son otorgadas por iniciativa de la empresa, éstas pueden desaparecer en caso de pro-

<sup>17</sup>Los cálculos fueron realizados con los datos de salarios totales pagados a obreros entre el total de obreros empleados en cada una de las ciudades. Los datos fueron tomados de INEGI, *Estadísticas de la industria maquiladora de exportación, 1994-1999*, Aguascalientes, 2000: 13-24).

<sup>18</sup>En 1990, se estimaba que en promedio un 29.9 por ciento del salario de un trabajador, era constituido por las prestaciones otorgadas por la empresa (Quintero, 1997: 186).

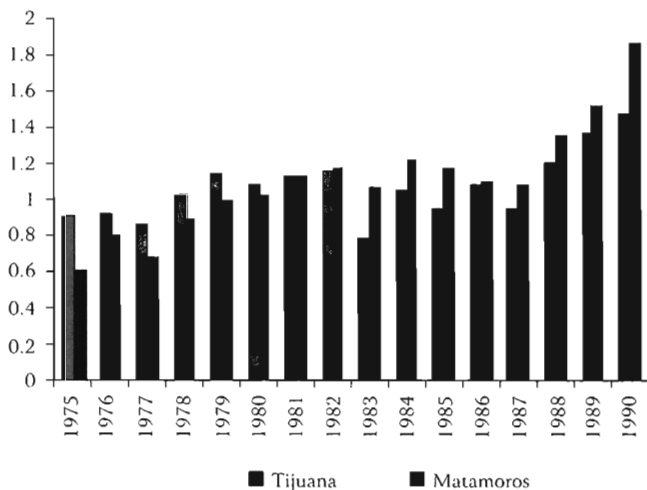
blemas económicos; segundo, no hay una distinción clara entre prestaciones laborales y derechos laborales, debido a que no hay una delimitación en torno a lo que la empresa otorga como obligación que le marca la ley y lo que concede como beneficio superior para sus trabajadores.

El caso de Matamoros es distinto. En esta localidad, el sindicato ha tenido un especial interés en el pago de salarios no sólo mínimos, sino superior a los mismos. Los salarios fijados para cada periodo por empresa son estipulados en el tabulador de sus contratos colectivos, en cada revisión anual de contrato colectivo. Otros dos factores influyeron en un mejoramiento salarial: la obtención de aumentos salariales en el caso de crisis económica independientemente de la revisión contractual anual, y una negociación contractual superior a los porcentajes nacionales de aumentos salariales. Durante los ochenta, el sindicato logró negociaciones que rebasaban en un 30 por ciento, los aumentos nacionales. Estos factores llevaron a Matamoros a ser la ciudad maquiladora mejor pagada hasta los noventa. La diferencia entre Matamoros y Tijuana tendió a marcarse más a finales de los ochenta, como lo muestra la gráfica 5.

La gráfica 5 muestra también el impacto que las políticas gubernamentales, como las devaluaciones, tienen en detrimento del salario, ya que no sólo disminuye y homogeneiza a la baja los salarios, sino que disminuye el poder adquisitivo de los mismos. Ahora bien, los trabajadores matamorenses también reciben el pago de las prestaciones, pero no como un complemento del salario, sino como una extensión de las ventajas salariales que se han obtenido. Más aún, muchas de las prestaciones obtenidas han sido extendidas a los trabajadores administrativos. El caso es contrario en Tijuana, donde de acuerdo con Hualde (2002) se ha abierto una brecha entre las condiciones laborales entre ingenieros y trabajadores. Mientras los primeros han mejorado, los segundos han precarizado sus condiciones laborales. La gráfica 6 muestra cómo un porcentaje importante de las remuneraciones pagadas por la maquila de Matamoros se concentra en los obreros, mientras que en Tijuana, las remuneraciones

de técnicos y administrativos han ganado espacio en comparación a los obreros.

GRÁFICA 5  
SALARIOS POR HORA EN DÓLARES EN LA MAQUILADORA  
DE TIJUANA Y MATAMOROS, 1975-1990



Fuente: Jorge Carrillo, *Dos décadas de sindicalismo en la industria maquiladora de exportación*, p. 124.

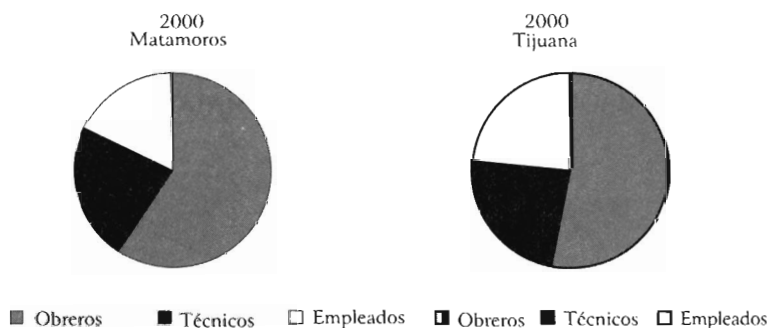
El SJOIM también consiguió que la maquila, a pesar de su dependencia de los vaivenes internacionales, pagara utilidades a sus trabajadores. Para el sindicato, la maquila era una industria muy similar a las industrias tradicionales y como tal debía pagar estas utilidades. Otras prestaciones interesantes que el SJOIM consiguió fueron: la jornada laboral de 40 horas con pago de 56 horas;<sup>19</sup> servicios médicos al interior de la planta, becas para los hijos de los trabajadores, protección a las mujeres embarazadas y otros.<sup>20</sup> A diferencia de Tijuana, los bonos para comida, transporte, etcétera, no son tan

<sup>19</sup>Aunque en los tiempos recientes, esta conquista ha sido duramente cuestionada por parte de las maquiladoras. Incluso algunas de ellas, han dado marcha atrás iniciando bajo una nueva razón social. No obstante, éstas aún son más excepciones que el comportamiento común.

<sup>20</sup>Una explicación más amplia sobre estas conquistas puede ser encontrada en Quintero (1997: 187).

importantes para el SJOIM, incluso durante mucho tiempo sus líderes se opusieron al pago de éstos, argumentando que lo principal era pagar a los trabajadores en efectivo y “no en órdenes de mandado”. Este tipo de comportamiento convierte el comportamiento laboral de las maquilas matamorenses, como lo expresamos anteriormente, en una industria muy parecida a las industrias tradicionales.

GRÁFICA 6  
REMUNERACIONES POR CATEGORÍA  
LABORAL EN MATAMOROS Y TIJUANA



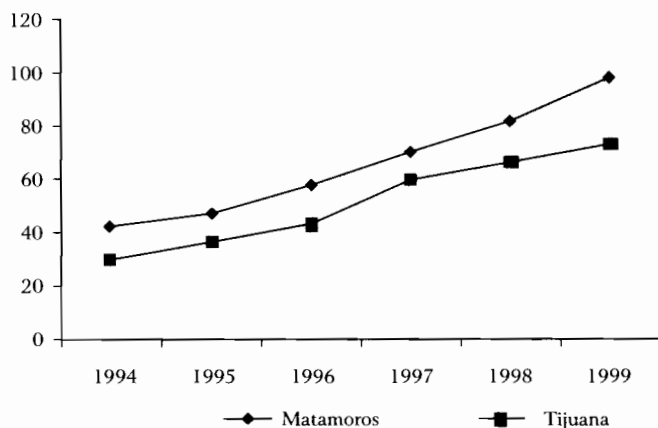
Por otra parte, aunque la homogeneización en la forma de acordar las cuestiones laborales, salarios y prestaciones es similar en todas las maquiladoras de Matamoros, mediante la revisión contractual, existen diferencias en cuanto a salarios y prestaciones laborales, desprendidos de la solvencia económica de sus matrices, a sus ventajas competitivas y al tiempo que tiene en la localidad. Las maquiladoras de Delphi como Deltrónicos,<sup>21</sup> Rimir y Trico están entre las que pagan mejores salarios y prestaciones, dada su antigüedad, sin embargo, como lo apuntamos en el primer punto, las condiciones salariales y prestaciones laborales han cambiado para los

<sup>21</sup>De acuerdo con el tabulador salarial del año 2000, un operador de recién ingreso recibía un salario mínimo de 71.96 pesos, es decir poco más de dos salarios mínimos. El salario aumentaba según la antigüedad.



trabajadores de la maquila. Más aún, otros factores como las presiones gubernamentales, respaldando las peticiones empresariales, la ventaja de mejores condiciones competitivas, y el surgimiento de otros sindicatos más colaboradores, han ido disminuyendo las diferencias salariales entre las maquilas matamorenses en comparación con otras localidades. A pesar de la disminución en los aumentos salariales y prestaciones, el sindicato sigue siendo uno de los elementos centrales para impedir aún más la caída de las condiciones salariales, como está aconteciendo en Tijuana. La gráfica 7 muestra la caída más pronunciada en materia salarial que ha existido en esta ciudad en comparación con Matamoros.

GRÁFICA 7  
SALARIOS POR HORA EN DÓLARES EN  
LA MAQUILADORA DE TIJUANA Y MATAMOROS



La disminución de salarios y la subsiguiente disminución en prestaciones laborales, conlleva a la ratificación de la idea inicial de este documento en torno a que el desarrollo de la maquila es un desarrollo precario y con fuertes límites. Algo por demás preocupante, cuando nuevas localidades en el centro y el sur del país lo están adoptando como modelo industrial a seguir para alcanzar un supuesto desarrollo económico.

## CONCLUSIONES

ESTE ARTÍCULO ha demostrado las limitaciones que tiene la maquiladora como industria para contribuir a un desarrollo integral regional y nacional. Particularmente, ha enfatizado la importancia de los factores internacionales en la dinámica de la misma. También, ha evidenciado una escasa vinculación con la economía mexicana. Los supuestos avances industriales, como sería el *industrial upgrading* y la formación de *clusters* industriales, son más excepciones que comportamientos comunes. Aún más, la crisis reciente muestra cómo estos avances parecen también estar enlazados a decisiones internacionales, en donde lo central es la mayor competitividad. En otras palabras, la historia de dos de las primeras ciudades maquiladoras demuestra que la maquila por sí misma no fomenta un desarrollo integral, sino sólo un crecimiento económico precario, en donde la creación de empleos resulta el principal factor. Si el gobierno mexicano, en sus distintos niveles, pretende seguir fomentando esta industria debe de insertarla en un esquema industrial más amplio, que muestre cómo esta industria colaborará—durante su estancia limitada— al desarrollo local y regional, como uno de los componentes y no como parte única y central.

Las experiencias aquí presentadas también han mostrado que el crecimiento numérico de plantas y empleos han tenido fuertes costos sociales tanto para las ciudades en donde se han establecido como para sus trabajadores. Las experiencias muestran una brecha enorme entre el apoyo gubernamental a esta industria y el apoyo para el mejoramiento de sus trabajadores y comunidades. Asimismo, señala cómo se ha creado un vacío en torno a quién corresponde brindar las condiciones de reproducción social necesaria para estos trabajadores, y más aún, cuando han aparecido actores sociales, como el sindicato, que han intentado solucionar esta problemática ya sea con su participación directa o bien, con el involucramiento de las empresas. Los actores gubernamentales se han convertido en los principales obstáculos para este involucramiento, argumentando la necesidad de moderar las demandas a estas empresas. Sin embargo, la pérdida de empleos muy simi-

lar en Matamoros y Tijuana en la reciente crisis maquiladora, muestra que el liberar a las maquiladoras de todas las responsabilidades sociales, así como de mantener salarios controlados, no es garantía suficiente para que las maquiladoras se queden. Entonces, ¿por qué no replantear un proyecto maquilador en donde el componente social sea una parte primordial? Seguramente, no perderíamos más de lo que hemos perdido en casi cuatro décadas de estancia maquiladora.

## BIBLIOGRAFÍA

- BARAJAS ESCAMILLA, Rocío, 1989a, "Complejos industriales en el sur de Estados Unidos y su relación con la distribución espacial y el crecimiento de los centros maquiladores en el norte de México" en Bernardo González Aréchiga, y Rocío Barajas (coord.), *Las maquiladoras: ajuste estructural y desarrollo regional*, El Colegio de la Frontera Norte-Fundación Friedrich Ebert, pp. 67-104.
- , 1989b, *Mujer y trabajo en la industria maquiladora de exportación en Tijuana, Baja California (Estudio de caso en la Rama electrónica)*, El Colef, Tijuana.
- CARRILLO, Jorge, 2001, "Inversión extranjera y eslabonamientos locales: experiencia y el rol de las políticas en el caso de las empresas de televisores en Tijuana, México", ponencia preparada para el Seminario Globalization and Foreign Investment: Mexican Maquiladora and Asian Investment, 23-24 de julio, Sogang University, Seúl, Corea, pp. 7-37.
- y Kathryn Kopinak, 1999, "Condiciones de trabajo y relaciones laborales en la maquila", en *Cambios en las Relaciones Laborales-Enfoque Sectorial y Regional*, AFL-CIO-FAT-UAM-UNAM, México, pp. 81-149.
- DE LA O, María Eugenia y Cirila Quintero, 1995, "Trayectorias laborales y estabilidad en las maquiladoras de Matamoros y Tijuana", en *Frontera Norte*, vol. 7, núm. 13, enero-junio, pp. 67-91.
- "Deltronics Operations", 2000, Documento mecanografiado, marzo.
- Directorio Industrial de Tamaulipas*, 2001.
- GORDON, Michael. E., 2000, "Export Processing Zones", en Michael E. Gordon, Lowell Turner (ed.), *Transnational Cooperation among Labour Unions*, ILR Press, Cornell University Press, pp. 60-78.

- GUILLÉN, Tonatiuh y M. Gerardo Ordóñez, 1992, "La marginalidad social en la frontera norte. Discrepancias empíricas al concepto de marginalidad", en *Frontera Norte*, vol. 4, núm. 8, julio-diciembre, El Colegio de la Frontera Norte, pp. 149-163.
- HUALDE, Alfredo, 2002, "Todos los rostros de la industrialización: precariedad y profesionalización en la maquiladora de Tijuana", en María Eugeniade la O, y Cirila Quintero (coord.), *Globalización, trabajo y maquilas: las nuevas y viejas fronteras en México*, Friedrich Ebert Stiftung, CIESAS, Solidarity Center AFL-CIO, Plaza y Valdés, pp. 111-154.
- INEGI, 2000a, *Anuario estadístico de Baja California*, Edición 2000, Aguascalientes, México.
- , 2000b, *Anuario estadístico de Tamaulipas*, Edición 2000, Aguascalientes, México.
- , 2000c, *Estadísticas de la industria maquiladora de Exportación, 1994-1999*, Aguascalientes, México.
- MERCADO, Alejandro, 1988, *Análisis locacional de la industria maquiladora de exportación (rama electrónica y plásticos)*, El Colef, Tijuana, tesis de maestría.
- MONTOYA, María de Jesús; María Teresa Lerma, Alejandro Mungaray y Mario Herrera, 2001, "Competencia oligopólica en la industria de televisores en Tijuana", *Comercio Exterior*, marzo, pp. 243-249.
- QUINTERO, Cirila, 2002, "La maquila en Matamoros: cambios y continuidades", en María Eugenia de la O, y Cirila Quintero, (coord.), *Globalización, trabajo y maquilas: las nuevas y viejas fronteras en México*, Friedrich Ebert Stiftung, CIESAS, Solidarity Center AFL-CIO, Plaza y Valdés, pp. 73-110.
- , *Reestructuración industrial en la frontera norte. El caso de la industria maquiladora*, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, 1997, 288 pp.
- RODRÍGUEZ VILLALOBOS, Ismael, 1990, "Las plantas maquiladoras japonesas de Tijuana: posibilidades y limitaciones para la integración con la industria nacional, regional y local", tesis de maestría, El Colegio de la Frontera Norte.
- SÁNCHEZ, Roberto, 1990, "Condiciones de vida de los trabajadores de la maquiladora en Tijuana y Nogales", en *Frontera Norte*, vol. 2, núm. 4, julio-diciembre, El Colegio de la Frontera Norte, pp. 153-181.
- SASSEN KOOB, Saskia, 1990, "Nuevos patrones de localización de la industria electrónica en el sur de California", en Jorge Carrillo (comp.), *Reestructuración industrial. Maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos*, México, Conaculta/El Colef, pp. 130-163

*Entrevistas*

Barry Goodrich, 2000, gerente de Deltronics Operations, junio.

Démaso Rodríguez, 2000, gerente de recursos humanos, Deltronics Operations, junio.

Entrevista con Juan Villafuerte, 2000 (E.J.V), secretario del Exterior del SJOIM, abril.

*Otras fuentes*

Contrato Colectivo de Deltrónicos de Matamoros, 1988.

Contrato Colectivo de Deltronics Operations, 2000.

*Don Deltrónicos*, Publicación interna bimestral de Deltrónicos de Matamoros, 1994, 1995, 1996, 1999, 2000.

HÉCTOR ANTONIO PADILLA DELGADO\*

## *Ciudad Juárez: en busca de un plan estratégico*

### INTRODUCCIÓN

EN CIUDAD Juárez, al igual que en el resto del país, existe una profunda y reiterada preocupación por conocer las circunstancias que actualmente atraviesa la frontera con los Estados Unidos y por comprender la naturaleza compleja de los problemas que la aquejan como sociedad. Tales preocupaciones se han expresado de múltiples maneras en esta ciudad, particularmente, quizás por haber sido uno de los principales laboratorios del cambio social y político en el país durante las dos últimas décadas. En el ámbito social, las movilizaciones electorales de la ciudadanía, la formación de nuevas organizaciones de la llamada sociedad civil, el activismo de grupos de intelectuales y gente vinculada a la vida cultural y la participación de los empresarios en la vida pública han sido las principales expresiones de ese interés.

Las palabras cambio, transición y transformación han sido parte del léxico cotidiano de la gente en esta ciudad, que las pronuncia, lee y escucha de modo reiterado en los medios de comunicación. Pero también, junto con ellas, aparecen otras palabras sobre el sentido del cambio, como son, por un lado, la descomposición, el desorden y el caos, y por otro, el progreso, la modernización, el mercado global, la calidad. Estos términos refieren realidades que, contra lo que pudiera parecer, no son excluyentes, sino paralelas y por lo mismo son fragmentos de los discursos vigentes en torno a la ciudad que luchan por legitimarse.

\* Profesor-investigador de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.

Desde el punto de vista de la economía, ¿qué ha significado ese cambio?, ¿cuáles son los aspectos que están cambiando y en qué dirección?, ¿qué le sigue al proyecto de industrializar la frontera vía maquiladoras?, ¿la ciudad está preparada? La frontera ha sido un factor favorable para la ciudad, pero en el actual contexto, ¿no será un nuevo obstáculo? Estas son algunas de las conjeturas que se formula la mayoría de los sectores sociales interesados en el futuro de la ciudad. Todas ellas también son las cuestiones presentes que motivaron a un grupo de actores locales a iniciar un ejercicio de planeación estratégica para sumar la voluntad de los sectores público, privado y social en la tarea de construir una ciudad con base en un desarrollo económico ambiental, social y culturalmente sustentable.

El debate actual sobre la ciudad, sobre su presente y futuro, inició a principios de la década de los noventa. En el contexto de las negociaciones entre México, Estados Unidos y Canadá para establecer un Tratado de Libre Comercio (TLC), algunas voces advirtieron que la homologación fiscal de la frontera norte de México con el resto del país, reduciría las ventajas competitivas de esa zona. Pero en Ciudad Juárez algunos hechos contradicen ese pronóstico. Luego de la firma del TLC, en los primeros cinco años, la industria maquiladora, que había dado señales de estancamiento a finales de los ochenta, continuó arribando a la ciudad. Asimismo, el comercio y los servicios también crecieron. La población creció a un ritmo mayor que en la década pasada, al grado de que, demográficamente hablando, una tercera parte de la ciudad “apareció” apenas en este periodo. Esta situación trajo fuertes repercusiones sobre la calidad de la vida en la ciudad, al incrementar el nivel de las demandas sociales e intensificar el uso de los recursos naturales.

Tales problemas aparecen de modo reiterado en el debate local. En el contexto de los efectos devastadores de un conjunto de factores que afecta la dinámica económica local y motivan una preocupación sobre el modelo de desarrollo industrial, adquieren relevancia el papel de la frontera en la economía local, la pertinencia de la cooperación fronteriza y el impacto del cambio político-institucional en el país en la recuperación económica. Estos factores han sido,

entre otros, la recesión que abate a los Estados Unidos desde hace tres años, la apertura de la economía China y su influjo atractivo de capitales, las dificultades regulatorias internas y el profundo deterioro de la calidad de vida en la ciudad, asociado al problema de la seguridad pública. Así, una pregunta central en el debate público local sobre la ciudad es, ¿qué estrategias deben promoverse para responder de manera adecuada a los retos presentes?

En este artículo se esboza una respuesta a esa interrogante. Para ello, presenta una descripción panorámica de la dinámica económica reciente de la ciudad, sus implicaciones sobre la configuración urbana y los retos que la ciudad debe superar para ofrecer una mejor calidad de vida a sus habitantes.

A ese respecto, las respuestas que propone este artículo son: primero, que la ciudad ha apostado a su localización geográfica y reducidos costos de la fuerza de trabajo. A estos factores competitivos se le han sumado, en los últimos años, la infraestructura industrial y la mano de obra calificada, no obstante en el actual contexto estos factores no son suficientes para garantizar la competitividad de la ciudad, entendida como la capacidad para atraer inversiones foráneas, para ello, lo que ahora se requiere es modificar el actual paradigma de competitividad, reconociendo que la sola localización geográfica no sólo es insuficiente, sino que la adyacencia a la frontera entraña nuevos desafíos. Segundo, también se necesita fortalecer la capacidad adquisitiva de la mano de obra y la calidad de vida de los trabajadores para mejorar, en lo interno, la productividad, y en lo externo, generar un ambiente social atractivo para los inversionistas. Y tercero, evaluar de un modo más realista la calidad y la disponibilidad de la infraestructura industrial y urbana, procurando elevar la comunicación con El Paso, para compartir de un modo más eficiente la infraestructura instalada. Promover la diversificación, eliminando trabas burocráticas y agilizando los procedimientos de apertura de empresas.

Este trabajo se divide en cuatro acápitales. En el primero, presento una visión panorámica de la estructura y el funcionamiento de la economía local y la comparo con la de El Paso, a la vez que describo las interacciones transfronterizas entre ambas ciudades y la



manera en que los factores arriba mencionados afectan su desenvolvimiento. En el segundo acápite describo las características del desarrollo urbano en Ciudad Juárez y la problemática socioespacial derivada de los rezagos existentes. Reseño los principales problemas que están presentes en las preocupaciones de los diferentes sectores sociales y presento opiniones sobre el modo en que estos factores afectan la capacidad competitiva de la ciudad con relación a los componentes institucionales, sociodemográfico, urbano-ambiental, regulatorio y empresarial. En el tercer acápite analizo una iniciativa empresarial para elaborar y ejecutar un plan estratégico, en donde la competitividad de la ciudad está estrechamente vinculada a la capacidad para elevar la calidad de vida de sus habitantes y para modificar el modelo de relaciones con la vecina ciudad de El Paso. Finalmente, en el cuarto y último acápite, presento las conclusiones.

### CIUDAD JUÁREZ Y SU CONTEXTO ECONÓMICO

CIUDAD Juárez forma parte de una región caracterizada por la intensidad de los procesos de modernización que la atraviesan. Esos procesos vinculan a las principales ciudades de la frontera norte con los nuevos circuitos de la economía mundial. Esto las distingue de otras ciudades mexicanas que antaño fueron favorecidas por el modelo sustitutivo de importaciones y la orientación endógena de la economía, como las capitales de los estados fronterizos –excepto Mexicali, Baja California.

El rápido crecimiento demográfico e industrial de la frontera norte se remonta a los años cuarenta, cuando el país empezó a industrializarse y comenzó una gran oleada migratoria hacia esta región, atraída por la expansión económica del suroeste de los Estados Unidos. En los años sesenta, conforme se consolidó ese flujo migratorio y comenzó a desmantelarse la base agraria y exportadora de las regiones fronterizas, las principales ciudades de la frontera encontraron una alternativa económica basada en las inversiones de la industria maquiladora de exportación (IME). Casi tres décadas después de haberse instalado en la frontera, esa industria se convirtió

en el eje que directa o indirectamente modificó la estructura socioespacial de estas ciudades, al igual que la vida cultural y política.

La ciudad paradigmática de esa transición ha sido Ciudad Juárez, la mayor concentración poblacional de la frontera, convertida en la principal sede de la IME en México desde el momento en que inició el fenómeno maquilador. El crecimiento de la IME en la ciudad sólo ha sido interrumpido durante las coyunturas más difíciles de recesión de la economía norteamericana, en los años 1974, 1981, principios de los años noventa y en el periodo presente 2001-2003.

A principios de los años noventa, aunque se conocía el comportamiento cíclico de la IME, hubo algunas dudas sobre el desarrollo que esta industria tendría durante la década que iniciaba. Los pronósticos eran controvertidos debido a que México, Estados Unidos y Canadá iniciaban un proceso de negociaciones tendientes a la firma de un acuerdo comercial, que desembocó en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994.

Los pronósticos pesimistas advertían que los efectos del TLC serían negativos, porque la estrategia económica realizada hasta entonces no había “resuelto el problema de fondo de la acumulación de capital y ha convertido a la región en importante deudora del resto del país y del exterior” (González *et al.*, 1990: 269). Las generaciones futuras verían que “el crecimiento de la frontera les trasmite la saturación y la urgencia de obras masivas” (Zepeda, 1991: 196). También se pensaba que dicho tratado podría eliminar las ventajas comparativas de la frontera norte respecto de otras regiones del país, para atraer la inversión extranjera. En cambio, los pronósticos optimistas, subrayaban que ese tratado significaría un incremento de los beneficios porque crecería el intercambio comercial entre los países miembros del tratado y que, incluso, con tratado o sin él, la región continuaría su proceso de apertura debido a las ventajas locacionales (véanse Alba, 1991; Gilbreath y Hurlbut, 1992).

A 12 años de esas conjeturas y casi una década de la entrada en vigor del TLC, la realidad juarense ofrece una respuesta que confirma parcialmente ambos pronósticos. Por un lado, la entrada en vigor del TLC contribuyó a relanzar el crecimiento industrial de Ciudad

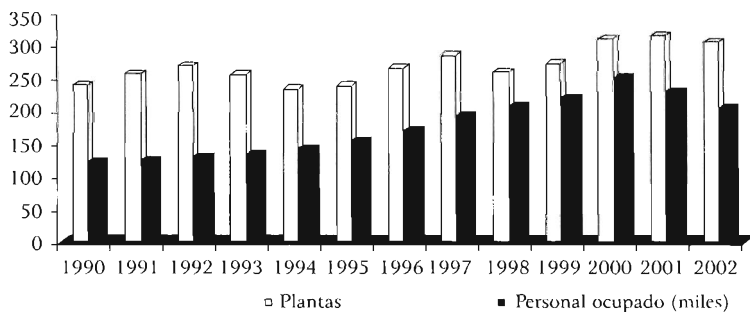
Juárez, luego de un periodo relativamente largo (entre 1989 y 1993) en el que disminuyó la tasa de crecimiento de las inversiones maquiladoras en la localidad. Pero por el otro lado, como veremos adelante, el ritmo de crecimiento de la población se elevó por encima de lo esperado, rebasando ampliamente la capacidad de respuesta gubernamental para adaptar la infraestructura urbana e industrial al ritmo de llegada de la nueva población e inversiones. El gobierno se ha visto obligado a elevar sus acciones en materia de obra pública para dotar a la ciudad de la infraestructura y de los servicios públicos necesarios.

Entre 1980 y 1990 la maquiladora pasó de 121 plantas que ocupaban a casi 40,000 trabajadores, a 287 plantas con cerca de 125,000 empleados. Posteriormente, de 1990 a 2002, la IME ha tenido un comportamiento creciente, aunque en 1993 y 1998 hubo cierres de empresas que alcanzaron hasta un 15 y 12 por ciento de los establecimientos, respectivamente (las mayores tasas de crecimiento ocurrieron en 1999 con el 17 por ciento y en 1996 con 11.6 por ciento). En el ámbito nacional se presentó la misma situación en el 2001. De acuerdo con datos del INEGI, de las 3,706 plantas que fueron abiertas en octubre de 2001, sólo permanecieron 3,228 para mayo de 2002 y específicamente en Ciudad Juárez el volumen pasó de 444 plantas con 216,656 trabajadores empleados a 301 plantas con 208,252 trabajadores durante el mismo periodo. Para 2002 existían 305 empresas, en las cuales se ocupan 200,000 personas.<sup>1</sup> El tamaño promedio de las plantas pasó de cerca de 330 empleados por planta en 1980, a 450 en 1990 y a 630 en 2002 (véase gráfica 1).

El comportamiento que tuvieron tanto los establecimientos de la IME como el personal ocupado a partir de 2001, año de la recesión estadounidense, muestra que durante la mayoría del periodo hubo pérdida de empleos. La mayor pérdida ocurrió en junio de 2001 con el 4 por ciento, seguida por julio de 2002 con 3 por ciento y el mayor cierre de plantas fue en marzo de 2002 (véase gráfica 2).

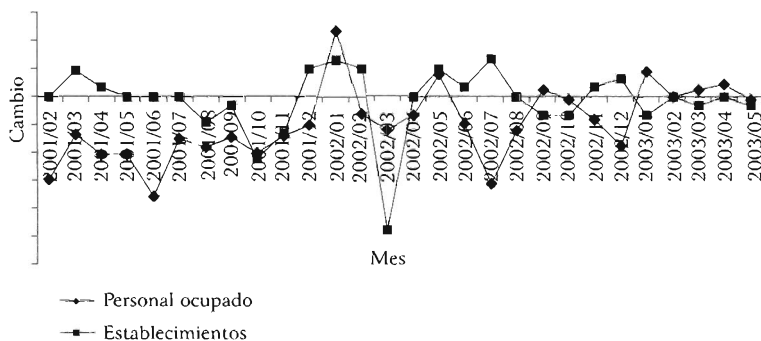
<sup>1</sup> Se refiere a cantidades promedio anual debido a la movilidad que presentan tanto los establecimientos como el personal ocupado.

GRÁFICA 1  
 PLANTAS Y POBLACIÓN OCUPADA  
 EN LA IME, 1990-2002



Fuente: Banco de información económica, INEGI.

GRÁFICA 2  
 PORCENTAJE DE CAMBIO EN LA  
 IME Y PERSONAL OCUPADO



Fuente: Banco de información Económica, INEGI.

El impacto de la IME en la población económicamente activa y nivel de ingresos de la población es abrumador. Mientras que la PEA representa el 55 por ciento de la población total (aproximadamente 600,000 personas), más del 40 por ciento se concentra en el sector manufacturero, seguida por el sector servicios (30 por ciento) y finalmente el sector comercio (16 por ciento). Asimismo, en cuanto al

nivel de ingresos, seis de cada 10 trabajadores reciben entre dos y cinco salarios mínimos y en conjunto con los que reciben menos de dos salarios mínimos representan casi el 75 por ciento de la población total empleada. De acuerdo con la distribución de las remuneraciones de la IME en el estado para el 2002, los obreros tuvieron un ingreso per cápita aproximado de 3,400 dólares, los técnicos de 9,000 y los administrativos de 22,000 dólares.<sup>2</sup>

Comparando los datos anteriores con los de la vecina ciudad de El Paso, Texas, se puede observar el sesgo de la economía de Ciudad Juárez debido a la industria maquiladora. Su población económicamente activa es alrededor del 48 por ciento de la población total, la que a su vez se divide casi equitativamente entre los sectores comercial, de servicios y del sector público (aproximadamente un 24 por ciento para cada sector), mientras que el sector manufacturero, por su parte, representa un 15 por ciento de la PEA total. Esto representa menos de una tercera parte de la población empleada en el mismo sector en Ciudad Juárez. El ingreso per cápita se estimó en alrededor de 17,216 dólares.

El impacto de la IME también es determinante en las interacciones fronterizas en cuanto a los cruces fronterizos y las exportaciones e importaciones. La relación entre Ciudad Juárez y El Paso se ha estrechado con el paso del tiempo, por lo cual es importante conocer el contexto económico y los posibles efectos en la economía local como consecuencia de cambios en alguna variable económica de la otra.

Con respecto al tráfico fronterizo tanto vehicular como de personas, se observa que este último mostró un crecimiento promedio anual de 1992 a 2002<sup>3</sup> del 6 por ciento mientras que el primero creció en 3 por ciento. De esa forma en 1992 cruzaron de Ciudad Juárez a El Paso 35 millones de personas y en 2002 lo hicieron 62 millones, aproximadamente. Lo anterior implica un crecimiento del

<sup>2</sup> El ingreso per cápita se obtuvo a partir de las remuneraciones, la contribución patronal a la seguridad social y empleados de la IME en el estado de Chihuahua, a un tipo de cambio de 10 pesos.

<sup>3</sup> En el vehicular se consideran tanto el particular como el de carga el cual se vincula directamente con las importaciones y exportaciones de la industria maquiladora. El cruce fronterizo muestra una tendencia creciente y sólo en 1995 el cruce de personas disminuyó en 3.5 por ciento mientras que el cruce vehicular lo hizo en 1 por ciento.

75 por ciento en 10 años. El tráfico vehicular por su parte, en 1992 fue de 13.8 millones y para 2002 dicha cifra fue de 18 millones, lo cual significa un crecimiento del 30 por ciento. Por otro lado, el comercio paseño se beneficia indirectamente de la derrama salarial que genera la industria maquiladora en Ciudad Juárez, al grado que, según estimaciones de la Cámara de Comercio de El Paso, el comercio depende hasta en un 40 por ciento de los compradores juarenses.

En cuanto a las exportaciones e importaciones, la mayoría de ellas dependen de las operaciones de la IME, en consecuencia, predominan los productos de ramas industriales más importantes, como son la electrónica y la automotriz. No existe una gran diversificación, ya que tan sólo dos productos representan el 73 y el 60 por ciento del valor total de las exportaciones e importaciones,<sup>4</sup> respectivamente. Por supuesto, estos datos contrastan con El Paso, en donde existe una mayor diversificación en los productos debido a su estructura económica más equilibrada.<sup>5</sup>

En lo que respecta al crecimiento demográfico de la ciudad en la década pasada, éste puede ser atribuido al atractivo que ofrece la industria maquiladora para muchos mexicanos procedentes del sur de los estados del norte y sur del país, como son Durango y Coahuila, y ahora Veracruz, Estados de México y Chiapas. Si bien la ciudad experimentó tasas de crecimiento que alcanzaron el 8 por ciento anual en las décadas de los cuarenta y cincuenta, empezaron a decrecer en las décadas setenta y ochenta, hasta llegar a un 3 por ciento. Sin embargo, en los noventa, el incremento poblacional puede atribuirse tanto al deterioro de las condiciones económicas en diferentes regiones del país, como al repunte de esta industria.

De este modo, hacia 1990 Ciudad Juárez tenía cerca de 800,000 habitantes. Las previsiones del Plan de Desarrollo Urbano

<sup>4</sup>Para Ciudad Juárez, los principales productos exportados son en primer lugar las máquinas, aparatos y material eléctrico, aparatos de televisión y sus partes (60 por ciento), seguido por reactores nucleares, calderas, aparatos mecánicos y sus partes (13 por ciento). En el caso de las importaciones, el primero es el mismo que en las exportaciones y el segundo es materias plásticas y manufacturas de plástico. El orden de importancia se establece con base en el valor que representan del total de exportaciones e importaciones.

<sup>5</sup>En el caso de El Paso se exporta principalmente artículos de plástico (19 por ciento), partes de televisión (12 por ciento) y conductores eléctricos (11 por ciento) y se importan, cables (26 por ciento), recibidores de televisión (18 por ciento) y partes para asientos (13 por ciento). Los porcentajes se obtienen con relación al valor de las exportaciones e importaciones totales.

1995, estimaban para mediados de la década una población menor a un millón de habitantes, y ésta apenas lo superaría al final de la década. En el conteo realizado por el INEGI en 1995 registró una población de 974,000 habitantes y según el XII Censo de Población que realizó el INEGI en 2000, ese año se alcanzó 1'218,000 habitantes. El crecimiento anual promedio entre 1995 a 2000 fue ligeramente superior al 4 por ciento. De esta tasa aproximadamente el 2.3 por ciento corresponde a la inmigración. Estas cifras al igual que en la economía, contrastan notablemente con las de El Paso, en donde la población de 1990 ascendió a 591,000 habitantes, a 667,000 en 1995 y 780,000 en el 2000, con tasas de crecimiento anual de 2.4 por ciento en 1990-1995, y de 1.4 por ciento entre 1995 y 2000; esta última es poco menos de la tercera parte registrada en Ciudad Juárez.

La dinámica de crecimiento urbano-industrial genera un importante efecto sobre la estructura urbana, así como muchos desafíos para la administración pública, los cuales son imponentes. La mancha urbana se incrementó de 13,169 hectáreas en 1980, a casi 17,000 en 1988. Para 1994 esa cifra creció a 18,767 hectáreas y en la actualización del PDU-1995, se estimaba un crecimiento programado que llegaría a 22,269 hectáreas este año. En la más reciente actualización del PDU-2001, la mancha urbana alcanzó ya poco más de las 23 mil hectáreas. Este crecimiento ha sido impulsado por la instalación de plantas maquiladoras dentro y fuera de los 19 parques industriales que existen en la ciudad.

Los datos anteriores indican un avance de las tendencias expansivas del desarrollo urbano-industrial de Ciudad Juárez, que junto con El Paso (Texas) y Sunland Park (Nuevo México), constituye un espacio que se orienta hacia la metropolización. Este fenómeno ya era percibido desde principios de la década pasada por estudiosos de las ciudades fronterizas, quienes preveían que el área de Ciudad Juárez-El Paso estaba destinada a convertirse en una gran concentración metropolitana binacional (Carrillo, 1991). Para las autoridades, la dimensión internacional y metropolitana es el horizonte hacia el cual pretenden orientar su acción. En diferentes documentos normativos, coinciden en subrayar que los principales factores

que inciden en la estructura y funcionamiento de la ciudad tienen un origen extralocal y operan a escala transfronteriza.

Localmente se ha afianzado un discurso que alude a estos factores para exigir medidas urgentes que reduzcan el rezago en infraestructura y servicios urbanos. Con un marcado acento municipalista, se cuestiona que las políticas nacionales de desarrollo no reconozcan la magnitud metropolitana de Juárez y la ubiquen fuera del conjunto de ciudades metropolitanas del país, como Guadalajara y Monterrey; se afirma que el potencial de la ciudad no es sólo en tanto su magnitud metropolitana, sino como una potencial “ciudad global” articulada a procesos económicos internacionales que ahora están atrayendo nuevos desarrollos en tecnología, que empujan a la ciudad en la “lógica de la terciarización y de la competitividad global” (Ibáñez, 1999: 10). Los capitales arriban a la ciudad atraídos por los servicios, la calidad de la fuerza de trabajo que pueden obtener y por un mercado al cual buscan servir como industrias estratégicas y/o complementarias.

Apoyan esta percepción con el establecimiento en la ciudad de empresas como la Delphi Corporation Systems, de la General Motors, a la que consideran un ejemplo del nuevo tipo de capitales que ocupan mano de obra calificada, dedicada al desarrollo de proyectos estratégicos y al diseño de nuevas tecnologías.<sup>6</sup> Pero esta forma de percibir a Ciudad Juárez constituye una visión muy optimista y parcial. No considera algunos elementos necesarios para insertarla –al menos conceptualmente– dentro del selecto grupo de “ciudades globales”. Si bien se deben reconocer las dimensiones metropolitana y binacional de los procesos económicos y demográficos que experimenta Ciudad Juárez, también es necesario advertir que éstos no la orientan hacia una plena “interdependencia” y “homogeneidad espacial” con El Paso. Es decir, están ausentes todavía estos dos elementos que se destacan en la bibliografía

<sup>6</sup>La empresa genera cerca de 3,000 empleos directos en la región Juárez-El Paso, la mayoría de ellos jóvenes egresados de las carreras de ingeniería locales. En Ciudad Juárez existen 18 empresas en el sector automotriz que reciben servicio de Delphi, entre las cuales destaca Río Bravo Eléctricos, que produce el cableado de automóviles. Delphi, también, se encuentra en más de 30 lugares de la República principalmente, en el norte (véase “Economía Express”, *Empresa*, núm. 25, febrero de 1998, p. 59).



como básicos para definir a una metrópoli, además del criterio de “contigüidad geográfica” (Martinotti, 1991: 82).

La falta de homogeneidad espacial entre ambas ciudades determina que la dimensión metropolitana de Ciudad Juárez asuma un carácter contradictorio e incompleto. Aunque existen elementos suficientes para justificar la solución de los problemas transfronterizos con una visión metropolitana y binacional, es en la parte mexicana de esta concentración en donde se acumulan los costos e impactos sociales negativos del desarrollo. Esta asimetría ha sido señalada como el principal obstáculo para construir la región Paso del Norte (Schmidt, 1999), o pensar como algo viable el establecimiento de mecanismos de coordinación metropolitanos. Funcionarios y técnicos ambientales de los tres niveles de gobierno, reconocen las contradicciones entre los procesos económicos e industriales que le imprimen a Ciudad Juárez un “esquema de producción de Primer Mundo” y la carencia de recursos (tecnológicos, políticos y jurídicos) para enfrentar sus retos (Padilla, 1999).

Ciudad Juárez importa gas y energía eléctrica de El Paso a través de las compañías Gas Natural de Juárez, de capital privado, y la Comisión Federal de Electricidad. Este tipo de conexiones motiva que desde los ámbitos público y privado se piense en alternativas de planeación binacional en aspectos de gestión de los recursos naturales y vías de comunicación. Esto a pesar de que se cree difícil remontar los obstáculos existentes en el marco jurídico binacional, que imposibilitan pensar en el corto plazo en formas de gestión urbana fronteriza (véase Llera, 1993).

A pesar de las objeciones y dificultades para traducir la dimensión metropolitana de los principales procesos económicos que animan a la ciudad en estructuras de gestión acordes, la escala metropolitana de la ciudad se capta con particular nitidez en la política de desarrollo urbano y económico que actualmente impulsa el gobierno del estado. El gobernador del estado, Patricio Martínez (PRI, 1998-2004), al presentar el Macroplan Fronterizo Siglo XXI, afirmó que: “en el caso de Juárez [...] impulsaría un programa integral de reordenamiento urbano para darle cabida en los próximos 20 a 30

años a los cuatro o cinco millones de habitantes que se instalarán en el municipio y exigirán empleo, vivienda digna, espacios verdes, vialidad, agua potable, energía eléctrica, centros de salud, transporte eficiente, drenaje y más escuelas” (*El diario de Chihuahua*, 25/06/98, 6A). Este plan, como se verá adelante, tiene implicaciones sobre la capacidad de Ciudad Juárez –de su gobierno local, en especial– para impulsar un desarrollo sustentable.

## LA CIUDAD EN DISPUTA

PARTE CENTRAL de los planes urbanos del gobierno estatal hacia el municipio de Juárez es el macroproyecto San Jerónimo-Santa Teresa. En este plan se muestra, además de la influencia de actores extralocales, la división entre los grupos de poder económico sobre el futuro de la ciudad y la región, y la “partidización” de que se hace objeto a las políticas económicas para la región.

El proyecto consiste en la construcción de un complejo binacional de cruce migratorio e industrial en más de 88,000 metros cuadrados, en donde se instalará un corredor de maquiladoras, patios fiscales, corraletas de control sanitario animal y una estación ferroviaria. El complejo servirá de centro o nodo para mejorar las interacciones transfronterizas de bienes y mercancías, así como de materiales y sustancias peligrosas que circulan por la “ruta ecológica” que atraviesa amplias zonas residenciales en el suroriente de Ciudad Juárez.

En el cruce fronterizo que actualmente existe en esa zona, ya se construyó la infraestructura carretera necesaria para desviar, desde el surponiente, el tráfico de camiones de carga y de vehículos. Después se desviarán, también por el surponiente, las vías del ferrocarril que desde hace más de un siglo cruzan por el centro histórico de Ciudad Juárez. Luego se prolongará el Boulevard Fronterizo, que corre a lo largo de la línea fronteriza entre Juárez y El Paso, para unir la primera con el nuevo cruce internacional desde la parte norponiente de la ciudad. Y más adelante se construirán áreas habitacionales para albergar em-

pleados y directivos de las empresas instaladas en la zona, con lo que este complejo adquiere el carácter de ciudad binacional.<sup>7</sup>

El proyecto cuenta con el apoyo de los más importantes empresarios de la capital del estado, entre los cuales se encuentra Eloy Vallina, quien a principios de 1999 adquirió cerca de 34,000 hectáreas (ED, 25/04/99). Especialmente, cuenta con el apoyo estratégico brindado por el gobernador de Chihuahua, Patricio Martínez, y por las autoridades locales de Nuevo México, así como legisladores y altos funcionarios del gobierno federal norteamericano.

A pesar de la coincidencia de intereses entre los gobiernos de Chihuahua y Nuevo México, el proyecto de ciudad binacional no es compartido por otros actores. Empresarios y funcionarios de paseños han expresado su preocupación porque el proyecto tenga impactos económicos negativos en El Paso. En particular, cuestionan el traslado de las vías del ferrocarril a la zona poniente, y en su lugar proponen que el cambio se haga en la parte oriente. Específicamente, para la Oficina de Planeación Metropolitana de la ciudad de El Paso, el centro ferroviario debe quedar en territorio texano, al nororiente de esa ciudad, justo en donde ya existe un centro de transferencia aledaño al aeropuerto internacional.<sup>8</sup>

Por su parte, las diferentes administraciones municipales ocupadas por el PAN desde 1992, han expuesto en reiteradas ocasiones sus razones en contra del proyecto de la ciudad binacional. De realizarse, se desataría un fuerte crecimiento de las demandas sociales en el norponiente de la ciudad, las cuales serían imposibles de cubrir.<sup>9</sup> La

<sup>7</sup>El gobierno del estado tiene planeado invertir 14 millones de dólares en la prolongación del Boulevard Fronterizo, dotación de agua y drenaje a los habitantes de Anapra y regularización de sus predios. Por parte de Nuevo México se consiguió apoyo del Departamento de Transporte de Estados Unidos para la construcción de lo que ellos llaman el Centro Intermodal "Camino Real", que incluye aduanas de avanzada tecnología para el trámite de cargamentos en el cruce fronterizo.

<sup>8</sup>La opinión de los empresarios tejanos se sustenta en apreciaciones como la del ex senador Pete Domenici, originario de Nuevo México, quien ha expresado que edificar una ciudad binacional en la frontera con Chihuahua siempre ha sido su sueño, porque se puede atraer parte del potencial económico juarense, prácticamente monopolizado por prestadores de servicios, comerciantes e industriales de El Paso (ED, 25/04/99, 6A).

<sup>9</sup>Con base en el Plan Director de Desarrollo Urbano, desde principios de los años noventa las autoridades argumentan que hacia el suroriente resulta más barato introducir servicios públicos que en el poniente y norponiente, en donde el tipo de terreno (colindante a la zona montañosa) dificulta la tarea de dotar de servicios a sus pobladores. En consecuencia, como parte medular de su estrategia, el gobierno panista expropió 1,200 hectáreas del llamado Lote Bravo,

nueva ciudad provocaría un proceso de conurbación incontenible, el cual para ser sostenido exigiría grandes recursos, los que sería mejor destinar a resolver rezagos existentes en Ciudad Juárez.

Si bien en Ciudad Juárez el rezago en la cobertura de servicios básicos (agua, drenaje y luz) se ha reducido desde principios de los noventa a la fecha, la cantidad de viviendas sin esos servicios todavía es alta.

En materia de servicios urbanos el panorama de la década 1980-1990 exhibió un rezago en la cobertura del agua y el drenaje cercana al 10 y el 33 por ciento de los hogares, respectivamente. De acuerdo con la densidad de población por vivienda, esto implica que casi 45,500 personas no contaban con agua en 1980 y que en 1990 la cifra llegó a más de 95,000; por su parte, las personas sin el servicio de drenaje fueron 198,000 en 1980 y 263,000 en 1990. Esos porcentajes han variado de modo significativo. En 1994, la Junta Municipal de Agua y Saneamiento estimó que el rezago en drenaje había disminuido a 16 por ciento de los hogares. Hacia 2000, los datos del censo arrojan una reducción de ese porcentaje, aunque la población sin agua potable y/o drenaje en su casa es elevada, superior a los 50,000 y 100,000 habitantes, respectivamente. Esas cifras son equivalentes a las de dos ciudades pequeñas chihuahuenses, como Camargo y Cuauhtémoc; lo que significa que las autoridades de los tres niveles de gobierno están obligadas a realizar políticas para atender prácticamente a la población de una ciudad pequeña cada año.

Por añadidura, el nuevo polo de desarrollo urbano está ubicado en la zona donde se encuentra la principal reserva alternativa de mantos acuíferos para dotar de agua a Ciudad Juárez. Así que, de ser concretada la ciudad binacional, Ciudad Juárez verá disminuir esos recursos. En consecuencia, para las autoridades locales –a través del IMIP– la preocupación fundamental es proteger los recursos acuíferos de la ciudad.

---

propiedad de algunos grandes terratenientes y promotores de la industria maquiladora como Jaime Bermúdez. Este terreno se ubica en el suroriente de la ciudad. Para una reseña amplia sobre este asunto, cfr. Guillén y Rodríguez, 1995, pp. 99-104 y *Síntesis periodística UER-UACJ*, 1993.

CUADRO I  
COBERTURA DE SERVICIOS

Concepto	1990	1995	2000
Población total	800,000	974,000	1'217,818
Viviendas <sup>10</sup> habitadas sin disponibilidad de agua entubada	6.50%	4.40%	4.30%
Viviendas habitadas sin disponibilidad de energía eléctrica	4.40%	1.30%	1.20%
Viviendas habitadas sin disponibilidad de drenaje	22.40%	9.30%	8.97%

Fuente: XI Censo de población y vivienda, INEGI, 1990, XII Censo de población y vivienda, INEGI, 2000.

Luego de la actualización al Plan Director de Desarrollo Urbano, realizada en el 2002, y de que el gobierno estatal ha insistido en llevar a cabo el macroproyecto, el IMIP argumenta que lo urgente es destinar mayores inversiones en Ciudad Juárez, destinadas a atenuar su rezago en infraestructura urbana y en equipamientos de salud, culturales y educativos. En las consultas que el IMIP realizó entre enero y mayo de 2002, para actualizar el citado plan director, hubo un consenso sobre la idea de que a pesar de la reducción de los rezagos en servicios públicos básicos, todavía existe un gran déficit en materia de infraestructura de salud, cultural y educativa.

En el rubro de salud, por ejemplo, el IMIP estimó un déficit de 23 centros de salud (abiertos al público) para consulta externa; de 14 centros del IMSS para medicina familiar; un hospital general y otro de especialidades; 21 puestos de socorro y 19 centros (abiertos al público) de urgencias (véase cuadro 2).

En infraestructura y equipamientos culturales en la ciudad, la ciudad presenta un profundo déficit, además de que la mayoría de los espacios se encuentran subutilizados, deteriorados y mal equipados. En varios casos se trata de edificios construidos en adminis-

<sup>10</sup>De acuerdo al IMIP en Ciudad Juárez son necesarias 60,000 viviendas para igualar la densidad de habitantes por vivienda que es de 3.5, actualmente la densidad es 4.1.

traciones anteriores, pero olvidados.<sup>11</sup> En referencia a la infraestructura educativa, asimismo, el Plan Municipal de Desarrollo 1998-2001, reconoce que la ciudad registra un déficit de casi 250 centros escolares, pues de los 506 centros educativos de primaria que se requerían “para una población de 1’011,786 habitantes, Ciudad Juárez tiene un número aproximado de 256 escuelas primarias...” Las necesidades son mayores en los niveles de secundaria, preparatoria y superior.

## CUADRO 2

### DÉFICIT DE INFRAESTRUCTURA PARA CIUDAD JUÁREZ

<i>Rubro</i>	<i>Déficit</i>
Educación	107
Jardín de niños	17
Centros de desarrollo infantil	3
Centros de atención preventiva escolar	19
Centros de atención múltiple	12
Primaria	
Centros de capacitación del trabajo	13
Secundarias	30
Preparatorias	11
Profesional	2
<i>Cultura</i>	68
Biblioteca de barrio	28
Biblioteca de distrito	10
Centro municipal de las artes	1
Academia municipal de arte	18
Teatro	1
Auditorio	6
Museo interactivo	2
Museo regional especializado	2
Asistencia social	358
Casa cuna	13
Casa hogar para menores	13
Casa hogar para ancianos	14

<sup>11</sup> En particular la carencia de bibliotecas municipales es el ejemplo que mejor ilustra esta situación. Mientras Ciudad Juárez sólo cuenta con ocho bibliotecas municipales mal equipadas, para una población mayor a 1’200,000 habitantes, en la vecina ciudad de El Paso el gobierno local dispone de una biblioteca con 12 secciones ubicadas en diferentes áreas de la ciudad. Esto, para una población cercana a los 800,000 habitantes.

CUADRO 2 (Continuación)

<i>Rubro</i>	<i>Déficit</i>
Guardería	177
Centro de desarrollo comunitario	136
Centro de rehabilitación (discapacidad)	2
Centro de integración juvenil (adicciones y violencia)	3
<i>Recreación</i>	<i>181</i>
Plaza	12
Jardines vecinales	78
Parque de barrio	80
Parque urbano	2
Salas de cine	9
<i>Servicios urbanos</i>	<i>16</i>
Estación de policías	13
Estación de bomberos	3

Fuente: IMIP, *Plan de desarrollo urbano de Ciudad Juárez*.

Además de lo anterior, la fragmentación funcional de la estructura urbana sigue marginando a cientos de miles de habitantes en el poniente de la ciudad. La ciudad carece de políticas de integración urbana que propicien la integración social y cultural de la población inmigrante y ofrezcan atención a sectores desprotegidos.

Estas carencias debilitan la cohesión social e influyen en la gestación de un ambiente generalizado de violencia social, situación a la que contribuye el incremento de la distribución local y el consumo de narcóticos debido a la posición geográfica de la ciudad. Una manifestación particular de esta violencia es la relacionada con los crímenes contra las mujeres, principalmente de extracción humilde; un fenómeno que ha llamado la atención de la prensa mundial, así como de académicos y activistas de derechos humanos de varias partes del mundo.<sup>12</sup>

El panorama social que en conjunto arrojan los hechos arriba descritos comparte los rasgos que algunos urbanistas observan en la mayoría de las grandes urbes latinoamericanas en los noventa, en donde los grupos excluidos que habitan en las ciudades metro-

<sup>12</sup>Según las organizaciones Casa Amiga y la Red Ciudadana de No Violencia y Dignidad Humana, el número de víctimas en el año 2002 se eleva a 237 y 269, respectivamente (Monárrez, 2000; Coordinadora y Casa Amiga, 2002; Red Ciudadana, 2002).

politanas no cuentan con alternativas dentro del mercado y así se generan alternativas paralelas y comportamientos delictivos. Esta situación tiene un impacto sobre las condiciones generales de la ciudad en su capacidad para atraer inversiones y generar nuevas opciones para el desarrollo económico.

En consecuencia, esa problemática está en el centro de la discusión al momento de debatir la pertinencia de macroproyectos como el promovido por el gobierno del estado. A pesar de que éste puede arrojar muchos beneficios, se considera pertinente que primero se someta a una discusión pública, ya que la problemática social de la ciudad en su conjunto no puede dejarse de lado al momento de diseñar una política de desarrollo urbano y económico de esa envergadura.

Aunque los problemas y carencias arriba mencionadas aparecen con insistencia en el discurso de las organizaciones no gubernamentales, en los medios de comunicación y en textos académicos locales, recientemente sectores del empresariado se han pronunciado al respecto.

Los empresarios reconocen que los problemas de inseguridad pueden afectar la disposición de los inversionistas a localizar sus capitales en la ciudad, aunque también insisten en que esos problemas no son exclusivos de la ciudad y que no reflejan la “realidad” de Ciudad Juárez. Critican a los medios locales por darle una excesiva difusión a situaciones como los crímenes de mujeres, lo que contribuye a que se genere una imagen distorsionada de la ciudad.

Sin embargo, la preocupación empresarial sobre esta problemática ha crecido a raíz de la coyuntura que vive la economía local desde el año 2001, cuando estalló la recesión de la economía estadounidense provocando el cierre de maquiladoras y la pérdida de empleos. En el actual contexto de recesión, existe una preocupación generalizada sobre la manera en que el ambiente social afecta la competitividad de la ciudad.

Con respecto a la competitividad, diferentes representantes del empresariado<sup>13</sup> coinciden en que la ciudad comparativamente

<sup>13</sup>Estas opiniones se apoyan en las entrevistas realizadas a empresarios y dirigentes de organismos empresariales de la localidad, realizadas en julio y agosto de 2003 (Fernández, 2003; Ávila, 2003; Calderón, 2003).



hablando está mejor posicionada que el resto de las ciudades del país. Las bases que sustentan esta competitividad son principalmente tres: la existencia de una fuerza de trabajo calificada, la localización geográfica de la ciudad y un conjunto de economías de aglomeración construidas en las dos últimas décadas, aunado, de acuerdo con empresarios, a la buena infraestructura que existe en materia de telecomunicaciones. Sin embargo, también coinciden que, en relación con la vecina ciudad de El Paso, la ciudad es menos competitiva debido a los problemas de infraestructura y servicios urbanos. Estos rubros presentan un déficit que a pesar de ser menor en la parte destinada a las actividades industriales, globalmente dejan mucho que desear. Los parques industriales son adecuados y presentan la mayoría de ellos condiciones óptimas, pero el problema surge al momento en que el tráfico de mercancías debe cruzar por la ciudad para luego ser exportadas, porque las vialidades internas son inadecuadas (véase Calderón, 2003). Consúltese el cuadro 3.<sup>14</sup>

CUADRO 3

<i>Rubro</i>	<i>Promedio</i>	<i>Clasificación</i>
Agua	7.6	Regular
Energía	8.0	Regular
Caminos y carreteras	5.5	Malo
Vialidades	4.4	Malo
Telecomunicaciones	8.0	Regular
Transporte	3.3	Malo
Basura	7.0	Regular
Localización	8.0	Regular
Parques industriales	9.0	Buena

<sup>14</sup>En el cuadro aparecen las calificaciones promedio de acuerdo con cuatro entrevistados. Como puede observarse, los rubros calificados como malos fueron transporte, vialidades y carreteras, y sólo los parques industriales fueron clasificados como buenos. Los entrevistados fueron Fernando Ávila Ortega, director general de Desarrollo Económico de Ciudad Juárez, A.C., Miguel Ángel Fernández Iturriza, presidente del Comité Director del Plan Estratégico de Juárez, A.C., Salvador Noriega Morales, coordinador del Centro para el Desarrollo de Negocios, y Miguel Ángel Calderón Rodríguez, director general de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación en Ciudad Juárez.

Frente a este panorama hay coincidencia en que el papel de los diferentes niveles de gobierno en la promoción de las actividades económicas es muy limitado, si no es que inexistente o ineficaz y clientelar. Aunque existen mecanismos de cooperación entre el gobierno y los diferentes sectores productivos, resultan insuficientes para introducir cambios en el marco reglamentario que regula las actividades económicas, de modo que se haga más flexible y permita ampliar la base de operaciones de la industria maquiladora o de industrias afines, como la llamada “maquiladora de servicios” (Ávila, 2003). Los cambios frecuentes en el marco regulatorio, así como el exceso de medidas burocráticas, la falta de transparencia y la cultura de la corrupción arraigada en el país, propician incertidumbre y dificultan la apertura de nuevas empresas (véase Fernández, 2003).

Asimismo, coinciden en señalar la débil capacidad del municipio para promover el desarrollo económico; lo cual tiene que ver desde aspectos de control ambiental de las actividades económicas, que se limita a sólo llevar a cabo mediciones superficiales de emisiones, hasta la escasa injerencia del gobierno local y de las universidades locales en la investigación aplicada a la promoción del desarrollo económico (véase Ávila, 2003).

Aunque el municipio impulsa programas de promoción económica, éstos se reducen fundamentalmente a la exportación de productos locales fabricados por pequeñas y medianas industrias hacia el mercado norteamericano. Es el caso del programa promovido por la Dirección General de Promoción Económica y Financiera denominado Sánchez a Sánchez to Smith. Dicho programa se está llevando a cabo en colaboración con cámaras de comercio de ciudades norteamericanas, con la idea de promover que productores juarenses exporten sus productos a mexicoestadounidenses, quienes a su vez los venderían a potenciales compradores norteamericanos (véase Calderón, 2003).

Más allá de esa actividad, la actividad de regulación y promoción de nuevas empresas recae en las instancias del gobierno federal, como las secretarías de Economía y Hacienda, del gobierno federal, y las

secretarías de Fomento Industrial y de Turismo y Comercio, del gobierno del estado.

A ello se suma, por último, un ambiente social que origina una imagen negativa y distorsionada de la ciudad, que es poco favorable para promover la ciudad ante los inversionistas foráneos, en especial para quienes puedan estar interesados en invertir en actividades no industriales o en servicios de tecnología avanzada. La inseguridad pública también afecta a las empresas, muchas de las cuales han tenido que elevar el gasto destinado a garantizar tanto los aspectos de seguridad industrial, como la de sus empleados, invirtiendo en un sistema de transporte y en guardias de seguridad. En este sentido, cabe señalar, como un ejemplo de este gasto, se estima que en la ciudad existen tres guardias privados por cada policía municipal<sup>15</sup> (véase Calderón, 2003).

#### PERTINENCIA Y FACTIBILIDAD DE UN PLAN ESTRATÉGICO

TODAS LAS ciudades, en tanto que son bienes públicos, son objeto de disputas dentro de las cuales la competencia por obtener el beneficio de los recursos públicos es un componente entre otros. Otros componentes son de tipo político y simbólico, como son las exigencias que suelen plantear los actores gubernamentales y empresariales locales para ser tomados en cuenta por otros niveles de gobierno cuando formulan sus proyectos de desarrollo económico que tienen implicaciones locales o regionales. En el caso de Ciudad Juárez, la disputa de la ciudad radica en que el gobierno del estado promueve intereses en favor de un número reducido de empresarios, con recursos que deberían ser dedicados a solucionar problemas concretos ya manifiestos, y no a estimular una dinámica económica con potenciales y dudosos beneficios.

En esta disputa, en consecuencia, lo que se pone en evidencia es el modo tradicionalmente centralista con que el gobierno del esta-

<sup>15</sup>De acuerdo con Calderón, en la ciudad existen 10,500 guardias de seguridad para vigilar las empresas y más de 180 empresas de seguridad. En contraste, en la ciudad existen 1,200 policías municipales, lo que implica un policía por cada 3,500 habitantes, en El Paso la relación es uno por cada 600 habitantes.

do se relaciona con el municipio de Juárez, así como la reiterada necesidad de que el gobierno local posea una mayor influencia al momento de determinar las políticas que afectan su desarrollo urbano, social y económico.

Ante ese panorama, recientemente algunos sectores del empresariado local –lo que se podría denominar la “élite empresarial” están buscando replantear el esquema de relaciones con el poder público, para enfrentar de una manera más eficaz las dificultades que experimenta la ciudad y que afectan al mundo de los negocios. Como parte de esa búsqueda, han procurado crear mecanismos que les permitan arribar a consensos y obtener una legitimación social amplia. Pero no han logrado dirimir sus diferencias de tipo partidista que derivan, en parte, de los beneficios que reciben los empresarios de los gobiernos del estado y municipal, en función de su abierta adscripción a uno de los partidos en el poder estatal y municipal, PRI y PAN.

Desde mediados de los noventa se han ensayado varios intentos por establecer organismos formados principalmente por empresarios, para lo cual han buscado el auspicio de las autoridades en turno, así como la incorporación de otros sectores sociales. Los ejemplos más ilustrativos de este tipo de esfuerzos son los casos del Grupo Progreso y de la Fundación de Empresariado Chihuahuense, promovidos durante la administración de Francisco Barrio (PAN 1992-1998) y retomados por la actual administración (véase Gobierno del Estado de Chihuahua, 1999).

En el caso del Grupo Progreso, su objetivo es promover un cambio en “los valores” en la sociedad para enfrentar la problemática de la ciudad. Pero tal propósito hasta el momento ha resultado fallido. Resulta difícil pretender convertir al cambio de valores en el eje de una estrategia de acción que busca cambiar: primero, las actitudes desde el ámbito de la educación, para lograr después –en un futuro indefinido– el mejoramiento de la calidad de vida, el desarrollo económico, la transformación urbana y el fortalecimiento de la capacidad de acción del gobierno municipal (Padilla y Olivas, 2002). En el caso de la Fundación del Empresariado Chihuahuense, su problema radica en que no ha logrado escapar de las sospechas de

actuar de una manera parcial, corporativa y clientelar hacia el resto de los organismos de la sociedad civil.

La más reciente medida impulsada por los grandes empresarios locales ha sido constituir una asociación civil (A.C.) en la que, además de ellos, participan representantes del sector público, de instituciones de educación superior y de organismos sociales. Estos miembros se dividen en tres categorías, los *socios impulsores*, formada por los empresarios prominentes de la ciudad, los *promotores*, en la que participan representantes de instituciones públicas y privadas y los *socios numerarios*, dentro de la cual participan individuos, medianos y pequeños empresarios y en general instituciones sociales y privadas interesadas en el desarrollo de la ciudad.

Entre los socios impulsores, destacan miembros de las familias Zaragoza, Fuentes, De la Vega, Bermúdez, Vallina, Terrazas y Fernández, que agrupan a la élite económica de la ciudad. Estas familias poseen intereses en ramos muy variados en la ciudad, que abarcan desde el monopolio de la distribución de gas, la elaboración y distribución de cerveza, y la renta de parques industriales para la industria maquiladora, hasta empresas mobiliarias y de la industria de la construcción.

La asociación se denomina Plan Estratégico de Juárez, A.C. y su origen se remonta a principios de 2000, cuando se constituyó su grupo promotor. Este grupo elaboró un documento en donde se propone lograr la transformación y mejora de la ciudad, hasta lograr consolidarla como un “centro urbano y económico con una mayor calidad de vida” que la “posicione competitivamente y proyecte una imagen positiva en su entorno regional e internacional”. Para lograr ese objetivo, propusieron crear un espacio de representación amplio que garantice un verdadero “diálogo ciudadano-institucional”, así como la elaboración de un “plan estratégico” que “sirva como guía y estímulo para cambiar el curso de los acontecimientos y clarificar el futuro de nuestra ciudad” (véase Grupo Promotor, 2000).

La idea de crear un plan estratégico surgió de algunos de sus integrantes, que conocían la experiencia de transformación urbana exitosa de algunas ciudades españolas, en particular la ciudad de

Bilbao. Luego de revisar esta experiencia y contrastarla con otras en ciudades norteamericanas, optaron por el modelo de Bilbao ya que las condiciones de esa ciudad prevalecientes un par de décadas atrás eran semejantes a las que tiene Ciudad Juárez (Fernández, 2003). Entre sus coincidencias, se destacan los problemas de contaminación de agua y ambiental, la base económica de tipo industrial, la inseguridad y una imagen urbana desarticulada, pero sobre todo las dificultades para relanzar el desarrollo económico y la falta de expectativas en lograr el repunte económico (véase *Norte*, 06-08-2003).<sup>16</sup>

Hacia 1989, en Bilbao se elaboró un plan estratégico en el que se involucraron más de 300 personas procedentes del sector privado y de las instituciones públicas. El objetivo del plan era determinar la visión de futuro de la ciudad, explicar las causas de su crisis y mejorar la calidad de vida de sus habitantes, partiendo de una concepción global en la que se incluyeron todos los aspectos, como el potencial demográfico, el desarrollo de recursos humanos calificados, la reconversión y diversificación de la industria, la calidad del entorno urbano, la cultura y la identidad de la ciudad, la voluntad política y la capacidad de gestión de las administraciones públicas.

Los componentes de este plan estaban dirigidos a alcanzar, entre otras metas, un sistema educativo flexible, adaptado y enfocado hacia la mayoría de la sociedad; acercar a los agentes económicos de la región las infraestructuras de telecomunicaciones; mejorar la imagen y el atractivo de la ciudad, así como las vías internas de comunicación para agilizar los desplazamientos, creando una red de transporte público eficiente. Asimismo, el plan consideraba que la cultura debía ocupar un lugar importante para reforzar el atractivo cultural de la metrópoli.

<sup>16</sup>La ciudad de Bilbao cuenta con cerca de un millón de habitantes, lo que la sitúa en el quinto puesto de las ciudades españolas más pobladas, detrás de Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla. En el plano económico, cabe destacar el predominio del sector terciario (del orden del 52 por ciento) y poseer un tejido industrial muy desarrollado (que representa un 32 por ciento). Desde los años setenta enfrenta una fuerte crisis en estos sectores, a lo que se suma el impacto de las industrias tradicionales sobre el medio ambiente y la calidad de vida de sus habitantes (consultoría de gestión para empresas y organizaciones innovadoras <http://www.socintec.es/indexsp.asp>).

En Ciudad Juárez, luego de asumir el modelo de Bilbao, el grupo promotor de empresarios juarenses contrató a un equipo de consultores españoles que ha participado y conoce la experiencia de esa ciudad y que se denomina Socintec. Esa empresa cuenta con la participación de Corporación IBV y de la Universidad Carnegie Mellon de Pittsburgh (Estados Unidos).<sup>17</sup> Luego de la incorporación de esta consultora, el grupo promotor constituyó la asociación civil en junio de 2002, siguiendo el esquema de Bilbao en cuanto a la estructura de gestión del plan estratégico y las distintas fases del plan de realización.

En cuanto a la estructura del plan en Ciudad Juárez, esta consta de cuatro instancias: Comité Director, Oficina del Plan, Foro Ciudadano y Despacho de Consultoría. El máximo órgano de decisión del plan es el Comité Director, que preside el concesionario de la Coca-Cola en la ciudad, Miguel Fernández Iturriza.<sup>18</sup> El Foro Ciudadano por su parte, es un mecanismo tipo asamblea que formaliza las grandes decisiones que se toman desde el Comité Director. La Oficina del Plan, por su lado, se encarga de la gestión del plan, el “día a día” del proyecto, apoyándose metodológica y técnicamente en el Despacho de Consultoría.

Con respecto a las etapas del plan,<sup>19</sup> la primera medida contemplada es la realización de un diagnóstico global sobre la ciudad para detectar sus fortalezas y debilidades en tanto ciudad abierta a los procesos de globalización. Este diagnóstico deberá contar con una amplia aprobación social, para que pueda convertirse en un instrumento eficaz en el diseño de la política pública orientada a hacer más competitiva a la ciudad.

<sup>17</sup> Cfr. (<http://www.socintec.es/indexsp.asp>).

<sup>18</sup> Su designación obedece, según la opinión de personas entrevistadas, a un acuerdo entre los empresarios plenamente identificados con los dos principales partidos políticos presentes en la entidad, el PRI y el PAN, y que forman parte del Grupo Promotor. Este acuerdo consistió en poner al frente de este proyecto a un empresario que si bien es identificado con el PAN, se le considera de bajo perfil y goza de prestigio social como empresario con visión social (Arroyo, 2003).

<sup>19</sup> En Bilbao el plan estratégico implicó, en su primera etapa instalar la organización global, explorar el entorno general e identificar los puntos que planteaban problemas. En la segunda, se llevó a cabo “el análisis externo, el análisis interno y el examen de las tendencias internacionales”; en la tercera se establecieron los fines y los objetivos del plan y en la última inició su ejecución. cfr. (<http://www.socintec.es/indexsp.asp>).

A la fecha ya existe un prediagnóstico elaborado con base en entrevistas, un foro ciudadano de consulta y la recopilación de diversas fuentes documentales (<http://www.planjuarez.org>). El prediagnóstico incorpora los aspectos social, político, cultural y económico, y en general arroja resultados semejantes a los del Plan Director de Desarrollo Urbano. Además, recoge la percepción ciudadana sobre sus condiciones de vida y los problemas que la afectan, que considera a los problemas de inseguridad pública, desempleo y vivienda como los más apremiantes.<sup>20</sup>

En cuanto a la calidad de vida, considera que la sociedad juarense está “polarizada”, con problemas de pobreza, desintegración familiar y marginación, lo cual requiere “unir la riqueza del tejido asociativo y las organizaciones de la sociedad civil, para que trabajen de manera conjunta con las instituciones privadas”. Por ello, postula que se debe modificar “el diseño físico de la ciudad de modo que no perpetúe las diferencias” y propicie “un fuerte sentimiento de identidad y arraigo de las personas con su ciudad”.

En el ámbito de la economía, el prediagnóstico destaca dos aspectos cruciales: la necesidad de reflexionar con mayor cuidado acerca de las bondades y riesgos del actual modelo de desarrollo basado exclusivamente en la inversión maquiladora y acerca de los costos y beneficios que la frontera implica para la ciudad.

En referencia al modelo de desarrollo apoyado en la industria maquiladora, señala que la condición fronteriza de Juárez como el factor que la convirtió en un enclave del desarrollo de esa industria. Pero la maquiladora, a pesar de su papel, no está integrada al sector

<sup>20</sup>En la semana del 5 al 10 de agosto de 2003 se realizó una consulta pública, para lo cual se instalaron módulos de recepción de opiniones en centros comerciales y participaron 160 encuestadores en 39 puntos estratégicos del municipio. El cuestionario incluyó seis preguntas sobre aspectos de seguridad, empleo, áreas de entretenimiento y calidad de vida. Según declaraciones de los responsables de efectuar la encuesta, los primeros resultados de la misma arrojan que la “ciudadanía está cansada de tanta calamidad”, pero que son la inseguridad y el desempleo los problemas que más le preocupan. Otros problemas que esta encuesta captó son la carencia de áreas verdes con sitios a los cuales pueda concurrir a convivir con su familia, la falta de calidad en la educación e insuficientes escuelas de nivel medio y superior, así como “los pobres servicios de salud, las deficiencias en el transporte urbano y las oportunidades de trabajo”. Así lo informó Patricia Villaescusa, encargada de comunicación social del plan estratégico (*Norte*, 06-08-2003).



productivo local y los impactos positivos se reducen a la derrama de salarios y pago de servicios inmobiliarios (parques industriales).

Esta situación debe superarse atrayendo actividades manufactureras con mayor valor agregado e interrelación con la economía local, de modo que se pueda diversificar la base económica y se reduzca la dependencia hacia a un sector productivo. Para ello, es necesario aprovechar la creciente calificación de la mano de obra, que es en donde se observa uno de los impactos más importantes de la industria maquiladora, y promover la condición la ciudad en tanto “centro industrial-maquilador” para convertirla en una “plaza logística”. Esto implica, asimismo, efectuar tres medidas: 1. reducir el déficit en infraestructuras de comunicación (físicas y de información) y reorientar la estructura urbana de una manera integral, sobre todo en transporte, equipamientos y pavimentación; 2. elevar la baja capacidad de respuesta del municipio en la implantación de estrategias municipales de desarrollo económico, y 3. mejorar de la calidad de vida de los habitantes, considerando a la educación como un factor clave en este cometido.

En relación con la localización fronteriza de Ciudad Juárez, el prediagnóstico cree necesario acceder a un nuevo tipo de interacciones con El Paso, procurando que no sean de competencia, sino de cooperación, de modo que la promoción de Ciudad Juárez ante la inversión foránea no sea únicamente como “ciudad”, sino en tanto “región”. En la actualidad, la capacidad del lado estadounidense para atraer las actividades de servicios y comercio de mayor valor agregado le confiere a El Paso la condición de “ganador”, de modo que para cambiar esta situación es urgente agilizar el tránsito de personas y mercancías y ampliar la cooperación binacional para atender problemáticas asociadas a la condición de ciudad fronteriza.

De este modo, lo que plantea el prediagnóstico es concebir a la frontera de un modo diferente a la manera en que ahora se le concibe: como una barrera física y económica, especialmente de sur a norte, que dificulta el desarrollo de sectores de la economía juarense. La existencia de esa barrera provoca un insuficiente aprovechamiento de la frontera de manera tal que el reto fundamental, en términos

estratégicos, es “construir una auténtica región transfronteriza binacional en la que todas las partes aprovechen las sinergias y posibilidades de colaboración y salgan mutuamente beneficiadas”.

En suma en el prediagnóstico se pretende que la ciudad cuente con un modelo de crecimiento sostenible; se construya una verdadera región transnacional; se potencie el desarrollo de un nuevo modelo productivo en el que se integren todos los habitantes al desarrollo y bienestar de la ciudad; y se mejore la calidad de vida en la ciudad a partir de una ciudad más segura.

Tales son, en líneas generales, las medidas que propone la iniciativa del Plan Estratégico de Ciudad Juárez. Como puede apreciarse, se trata de metas ambiciosas al grado que, según la opinión de sus críticos, podrían resultar poco factibles. Realizar el plan implica: 1. asumir formas organizativas diferentes a las adoptadas; 2. superar inercias difíciles de modificar –como el cambio en el modelo maquilador–, y 3. reunir requisitos difíciles de conseguir –como lograr el consenso social amplio y la adecuada coordinación entre el gobierno en sus tres niveles y los empresarios. Según esa opinión, en el contexto juarense no parecen fácilmente realizables algunos elementos que señalan los impulsores del plan estratégico en el caso de Bilbao. Estos son “la oportuna coordinación entre el sector privado y la administración pública”, “la conciliación necesaria de las exigencias de orden económico y de las de tipo social” y luchar “prioritariamente contra cualquier forma de exclusión y de marginación” (véase Arroyo, 2003).

Aunque se acepta que en un contexto internacional de alta competitividad la ciudad debe contar con un Plan Estratégico, y que los grupos económicos de la ciudad parecen estar dispuestos a hacer a un lado sus diferencias políticas, se cuestiona la forma organizativa que adoptaron los promotores del Plan Estratégico: la Asociación Civil (A.C.). Ésta no es adecuada para lograr los fines propuestos, ya que si lo que se pretende es lograr un cambio integral, debería pensarse en otra opción organizativa y no una A.C., que tiene muchas limitaciones legales y puede distorsionar los fines para los que se creó.

La figura de A.C. es demasiado rígida para el propósito de hacer que instituciones variadas y muy diferentes dialoguen, así como para incluir la riqueza de expresiones y participaciones que requiere la planeación estratégica. En particular, pende el riesgo de que esta asociación sea secuestrada por quienes desempeñan las funciones operativas y están a cargo del manejo del Comité Directivo; lo cual significa que una iniciativa colectiva orientada a transformar devenga en la oportunidad para que se redefinan las jerarquías entre los grupos empresariales. La ciudad, en calidad de bien público, deviene objeto de políticas privadas. Por añadidura, se considera que en el contexto local, de extrema polarización social y política, difícilmente una institución puede representar a la totalidad de los agentes interesados en transformar a la ciudad. Aunque todos los participantes en el plan teóricamente tienen la misma importancia, es difícil establecer medidas para evitar que prevalezcan las jerarquías existentes.

La posible contraposición entre lo público y lo privado descansa en la circunstancia de que es a la esfera gubernamental a quien le corresponde llevar a cabo los propósitos del plan. Pero incluso si esto último se logra, queda por remover otro obstáculo: el de la inexistencia de una base firme sobre la cual pueda lograrse una adecuada coordinación entre los impulsores del plan y las autoridades. La partidización de las funciones públicas provocada por la profunda división de la clase política regional, impide que ésta tenga una visión global de las necesidades del desarrollo económico de la ciudad y de la región, y sobre todo, que pueda alcanzar un consenso sobre las medidas a impulsar para transformar la ciudad de una manera sustentable.

El hecho de que el plan no enfatice la falta de una base institucional firme se atribuye a problemas de orden práctico y metodológico. De orden práctico, porque abundar sobre ese tema puede romper el acuerdo entre los principales promotores del plan, en el sentido de dejar de lado sus preferencias partidarias. De orden metodológico, porque el diagnóstico no puede avanzar sin desprenderse de este tipo de consideraciones. En este sentido, quienes critican el plan, indican que las tareas a desarrollar deben ser: primero, reco-

nocer el entramado social que existe realmente en la ciudad, y segundo, proponer una forma de organización del plan que estimule nuevas relaciones que propicien una nueva institucionalidad social y un nuevo marco jurídico que la refleje (véase Arroyo, 2003).

En consecuencia, es preciso reformular la metodología utilizada por los promotores del plan, imprimiendo al diagnóstico un marco teórico sólido que permita una reflexión más detenida sobre lo que es la ciudad. La reflexión permitirá reconocer el hecho de que Ciudad Juárez no es Bilbao, pues por más que haya semejanzas entre una y otra, la primera carece de lo fundamental: de una historia en la que se hayan venido constituyendo un sólido entramado de identidades comunitarias y de actores con arraigo interesados en el desarrollo y el futuro de la ciudad. También, permitirá ver lo que en efecto existe en la historia reciente de la ciudad: una “ciudad virtual” vinculada, a través de las telecomunicaciones y de los procesos industriales *just in time*, a agentes que deciden y piensan extralocalmente, que convive al lado de una “ciudad real”, en donde la pobreza y la marginación son la realidad cotidiana de la mayoría de la población (véase Arroyo, 2001). Estas dos ciudades están conectadas por medio de la industria maquiladora, la cual marca el ritmo de vida de la localidad y obliga a que un proyecto serio de transformación de la ciudad reformule de una manera radical su presencia, que rebase la mera enumeración de sus limitaciones.

## CONCLUSIONES

EN ESTE artículo se buscó ofrecer una imagen general de la coyuntura por la que atraviesa Ciudad Juárez en los últimos años, con relación a su desarrollo económico y las perspectivas de desenvolvimiento futuro. Como pudo apreciarse, la ciudad continúa apostando a su localización geográfica, pero reconoce que no puede seguir apoyándose exclusivamente en los reducidos costos de la fuerza de trabajo, sino que debe introducir un cambio radical en ese paradigma. La adyacencia a la frontera entraña nuevos desafíos, frente a los cuales la ciudad está obligada a fortalecer la capacidad adqui-

sitiva de la mano de obra y la calidad de vida de los trabajadores, para generar un ambiente social atractivo a las inversiones, y sobre todo, mejorar la calidad de infraestructura industrial y urbana.

Ciudad Juárez es un espacio que se orienta hacia la metropolización y por ello debe buscar estrategias de coordinación binacional y fronteriza, que le permitan responder de un modo adecuado a los desafíos del presente. Los retos más evidentes, como el crecimiento demográfico, el deterioro ambiental, las enfermedades, la violencia fronteriza, la migración, así como la creciente interacción económica y las necesidades de desarrollo económico y social y de infraestructura, tienen un impacto cada vez mayor en el ámbito local, con consecuencias en la esfera nacional y en el escenario internacional. El manejo de estos escenarios requiere de una mayor participación ciudadana y de mecanismos de coordinación más eficientes entre los diferentes niveles de gobierno de los dos países.

En ese sentido, conseguir los objetivos propuestos por el plan estratégico no parecen fácilmente realizables, ya que ello implica modificar las inercias que sostienen a un modelo de desarrollo basado en la industria maquiladora; inercias presentes en el diseño de nuestras instituciones políticas y que se reflejan en un escenario persistente de polarización social.

El incremento de la violencia en la ciudad y la persistencia de múltiples rezagos urbanos, registrados por diversos estudios académicos y oficiales, favorecen la percepción de que en Ciudad Juárez se presentan indicios de los impactos desestructurantes de la globalización y del capitalismo neoliberal.

Frente a esa problemática no se puede apostar en forma acrítica a promover macro proyectos como la tentativa de crear una nueva ciudad binacional al poniente del municipio de Juárez, porque ello en lugar de resolver problemas genera pugnas sobre la gestión del agua y la asignación de recursos públicos para realizar grandes obras de infraestructura. Por el contrario, es preciso promover la discusión de los diferentes integrantes de la comunidad local, sobre el modo en que la llegada de nuevos capitales y de población, pueden contribuir a generar una adecuada planeación urbana que rompa el círculo vicioso crecimiento económico-fragmentación social.

El plan estratégico constituye un avance al pretender plasmar un modelo de ciudad que todo mundo asuma como suyo, a pesar de que sus metas específicas parezcan algo difíciles de alcanzar. Pero, no se debe perder de vista que, frente al panorama aquí descrito, el desafío de Ciudad Juárez consiste en discutir de una manera abierta los diferentes modelos de sociedad y de ciudad que quieren sus habitantes, al igual que la viabilidad de cada uno de ellos y los mecanismos políticos para conseguirlos.

Sea cual sea el resultado de la discusión que ahora sostienen los principales actores locales, éste deberá buscar arribar a un amplio pacto urbano en donde el acuerdo básico sea, antes que la búsqueda de ventajas sociales y económicas particulares, mejorar la calidad de vida de todos los sectores de la ciudad. En este sentido, aunque las objeciones expuestas por los críticos del plan puedan ser correctas o incorrectas, lo importante por ahora no es adelantar juicios sobre la viabilidad técnica y social de la iniciativa del plan, sino reconocer que en el fondo de la discusión hay dos núcleos duros que deberán considerar quienes promueven o critican al plan.

El primer núcleo duro es referente a la confianza de la ciudadanía y de los activistas sociales politizados hacia el sector empresarial, en particular hacia aquellos empresarios que hace cuatro décadas promovieron de una manera acrítica el actual modelo maquilador, y que ahora proponen un cambio de rumbo. El modelo maquilador efectivamente se convirtió en una alternativa de empleo. Pero principalmente significó una fuente más de mayor enriquecimiento de varios de estos empresarios, mientras que para la mayoría de los trabajadores sólo representó bajos salarios y ausencia de medidas para mejorar sus condiciones de vida en cuanto habitantes de la ciudad.

El siguiente núcleo duro es la dificultad que entraña construir un contrapeso social amplio y suficiente para obligar a las autoridades en turno, y al conjunto de la clase política, a asumir orientaciones estratégicas que respondan a las exigencias puntuales que emanan del plan. En otras palabras, ¿cómo lograr que los gobiernos emanados de diferentes partidos puedan cooperar en tareas preestablecidas sin perder algo de sus propias atribuciones, como lo son

formular y llevar a cabo sus propuestas de gobierno? En el plano institucional y estratégico, responder a esa cuestión, podría implicar poner bajo observación y dentro de los propósitos del Plan el modo en que está diseñado y el funcionamiento del sistema electoral y de partidos, así como el diseño de la institución del gobierno municipal.

Pero en el plano social y de corto plazo, la respuesta supone considerar con seriedad la necesidad de construir un pacto urbano en el que todos los habitantes de la ciudad tengan asegurado un beneficio específico. Ello exige, a su vez, que los empresarios que están replanteando el rumbo de la ciudad, deben conquistar la confianza de los sectores socialmente débiles en su compromiso con la ciudad. Esta es quizá la primera meta que el plan deberá darse a la tarea de construir.

#### BIBLIOGRAFÍA

- ALBA, Francisco, 1991, "La creación de un área de libre comercio en América del Norte y sus efectos en la frontera norte de México", *Frontera Norte*, núm. 6, vol. III, julio-diciembre, pp. 172-182.
- BANCO DE INFORMACIÓN ECONÓMICA, INEGI.
- CARRILLO, Jorge, 1991, "Reestructuración en la frontera México-Estados Unidos ante el Tratado de Libre Comercio", Encuentro Territorios en Transición, Bolivia, octubre-noviembre.
- COORDINADORA EN PRO DE LOS DERECHOS DE LA MUJER Y CASA AMIGA, 2002, "Reporte actualizado sobre crímenes de mujeres en Ciudad Juárez, Chih. 1993-2002". Ciudad Juárez, Marzo.
- Cuaderno de información básica para la planeación*, 1988, INEGI, México.
- Directorio de la industria maquiladora de exportación*, 1998, Programa de Investigación en Economía Regional, Ciudad Juárez, UACJ, junio.
- "Economía Express", 1998, *Empresa*, núm. 25, febrero.
- GILBREATH, Jan Rich y David Hurlbut, 1992, *Free Trade with Mexico: What's in it for Texas?*, U.S.-Mexican Policy Studies Program, University of Texas at Austin.
- GOBIERNO DEL ESTADO DE CHIHUAHUA, 1999, *Plan Estatal de Desarrollo, 1998-2004*.
- GOBIERNO MUNICIPAL, 1999, *Plan Municipal de Desarrollo 1998-2001*, Ciudad Juárez.

- GONZÁLEZ ARÉCHIGA, Bernardo y José Ramírez, 1990, "Definición y perspectivas de la región fronteriza", *Estudios Sociológicos*, núm. 23.
- IBÁÑEZ, Óscar, 1999, "Un ejemplo de visión excluyente sobre Juárez", *Gaceta Universitaria*, UACJ, marzo.
- , 2000, "The Mesilla Bolson: Politics and Enterprise", mimeo, p. 8.
- INEGI, "Censos y conteo de población y vivienda", 1990, 1995 y 2000.
- LLERA PACHECO, Francisco, 1993, "Perspectivas y alternativas de la planeación binacional en Ciudad Juárez/El Paso", *Nósis*, núm. 11, UACJ, julio-diciembre.
- MARTINOTTI, Guido, 1991, "La población de la nueva morfología metropolitana", en Jordi Borja (coord.), *Las grandes ciudades en los noventa*, Madrid, Alianza Editorial.
- MONÁRREZ, Julia, 2000, "La cultura del feminicidio en Ciudad Juárez, 1993-1999", *Frontera Norte*. 12. Tijuana, B.C., pp. 87-118.
- PADILLA, Héctor, 1999, *Memoria del Taller de Desarrollo Sustentable para el Municipio de Juárez, Chihuahua* (conclusiones), Gobierno municipal de Juárez, 22 y 23 de julio.
- y César Olivares, 2002, *Participación ciudadana de valores políticos de los juarenses*, documento inédito.
- Plan Director de Desarrollo Urbano, actualización 1995*, 1995, Gobierno Municipal de Juárez 1992-1995/IMIP, Ciudad Juárez.
- Plan estratégico para Ciudad Juárez*, 2000, Grupo Promotor, Ciudad Juárez.
- RED CIUDADANA DE NO VIOLENCIA Y DIGNIDAD HUMANA, 2002, "Reporte ciudadano sobre el feminicidio en Juárez para ser presentado ante la Corte Interamericana de Derechos Humanos", Ciudad Juárez, 6 de marzo.
- Revitalization Plan For Metropolitan Bilbao*, [http://www.bm30.es/plan/pri\\_uk.html](http://www.bm30.es/plan/pri_uk.html)
- SCHMIDT, Samuel, 1999, "The Challenges for Region Building. The El Paso del Norte Region", Primer Congreso Regional de Ciencias Sociales y Humanidades, en la UACJ, Ciudad Juárez, 18 y 19 de noviembre.
- Síntesis periodística*, 1993, UER-UACJ, Ciudad Juárez, noviembre.
- ZEPEDA, Eduardo, 1991, "La frontera norte y el TLC: efecto y desarrollo", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 3.



*Otras fuentes*

## Entrevistas

- ARROYO, Manuel, 2001, "El modelo maquilador: hacia una resignificación de su impacto social", norte de Ciudad Juárez, 12 de septiembre.
- \_\_\_\_\_, 2003, Asesor de organismos no gubernamentales, por Héctor Padilla, 5 de agosto.
- ÁVILA ORTEGA, Fernando, director general de Desarrollo Económico de Ciudad Juárez, A.C., 2003, por Héctor Padilla, 31 de julio.
- CALDERÓN RODRÍGUEZ, Miguel Ángel, director general de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra) en Ciudad Juárez, 2003, por Héctor Padilla, 23 de julio.
- CITAL ALVARADO, Pedro, subdirector técnico del IMIP, 1999, por Héctor Padilla, 15 de enero.
- CHACÓN ANAYA, Daniel, director de Protección Civil del Municipio de Juárez, administración 1992-1997, (1999) por Héctor Padilla, 14 de septiembre.
- FERNÁNDEZ ITURRIZA, Miguel, presidente del Comité Director de Plan Estratégico de Juárez, A.C, 2003, por Héctor Padilla y Alicia Ziccardi, 10 de agosto.
- FIGUEROA, Alma, directora general de Ecología y Protección Civil del municipio de Juárez, 1999, por Héctor Padilla, 23 de febrero.
- IBÁÑEZ, Óscar, director de Planeación Urbana del Municipio de Juárez 1995-1998, (1999) por Héctor Padilla, 11 de septiembre.

*Fuentes electrónicas*

<http://www.planjuarez.org>

<http://www.socintec.es>

CARMEN IMELDA GONZÁLEZ GÓMEZ\*

## *Querétaro: opciones económicas en la región centro*

### INTRODUCCIÓN

LA TRADICIÓN industrial en Querétaro no es un fenómeno de reciente surgimiento, por el contrario, son varios los estudiosos del tema que coinciden en que se trata de un proceso continuo, ciertamente con rupturas en cuanto al giro industrial predominante, pero a fin de cuentas la instalación de plantas industriales se ha manifestado en forma constante, este patrón se hizo evidente desde mediados del siglo XVIII.

Empresarios industriales de distintas procedencias han decidido ubicar sus industrias en el territorio queretano, sobre todo durante los últimos años se ha producido una instalación intensiva de plantas manufactureras; en este sentido, llama la atención la recurrencia de las decisiones empresariales por establecerse en el territorio, principalmente en la capital del estado y los municipios conurbados. Una de las peculiaridades que se ha expresado en Querétaro y probablemente como experiencia única en el territorio mexicano, es el hecho que aún a contracorriente, en épocas de descenso de la vida económica reciente de México, se ha manifestado una dinámica de crecimiento en el empleo industrial.

De entre los múltiples cuestionamientos que surgen al tratar de entender el proceso de desarrollo económico local, es factible insertar la cuestión de la competitividad territorial, como elemento logístico que ha acompañado el proceso, ¿por qué Querétaro y no otras ciudades medias de El Bajío? Surge aquí la pertinencia de la discu-

\* Investigadora de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Autónoma de Querétaro.

sión teórica de las ciencias sociales entre la estructura y el sujeto, se ha tratado de decisiones eminentemente individuales, o responden a una lógica amplia determinada por el rumbo de las estructuras que empujan las acciones individuales.

Asimismo, el territorio muestra ciertas condiciones naturales que permiten explicar los comportamientos individualizados de las decisiones sobre localización industrial, evento que ha incidido en que los resultados de la instalación de plantas hayan modificado la utilización y aprovechamiento del territorio. Las relaciones de causalidad entre el territorio, la sociedad y la economía, en el caso de Querétaro son partes sustantivas para la explicar, por un lado, el fenómeno de industrialización, y por el otro, las diferentes formas de apropiación del espacio en función de la sociedad y la economía.

Bajo este esquema interpretativo, resulta obligado el análisis de la ciudad, en este caso, del municipio de Querétaro, en el que se han concentrado todos los servicios e infraestructura. En este sentido, es posible retomar la perspectiva sobre la ciudad principal como un nodo multifuncional para todo el estado, incluso para la región.

Dentro del análisis de los procesos de ensanchamiento del sector productivo industrial, la problemática del suelo rural, su desplazamiento y sustitución constituyen un punto de partida básico para poder comprender la lógica de la expansión y estructuración del espacio en las ciudades. Pero este análisis no puede llevarse a cabo sin que se analicen o por lo menos se describa el impacto económico, social y ambiental que sufre un territorio al alterar o sustituir las actividades precedentes como consecuencia de la experiencia de los nuevos procesos económicos globales.

El enfrentamiento o conflicto que conllevan los procesos económicos amplios plantean una serie de problemas y oportunidades que es posible ejemplificar en el estudio de caso que se presenta. El artículo se divide en dos partes, en la primera, los "Antecedentes", se describen los rasgos más importantes del desarrollo urbano en el municipio de Querétaro como son el desarrollo industrial, el aumento de la población y la expansión urbana.

La segunda parte del artículo “Santiago de Querétaro-Santa Rosa Jáuregui”, se centra en la relación funcional entre la ciudad central, como ejemplo representativo y actual del fenómeno de expansión de las actividades de la ciudad y de transformación de tierra ejidal en tierra para usos urbanos destinada a diferentes actividades. Con la intención de poner a discusión varios fenómenos presentes en la delegación, el acápite se secciona en cinco pequeños apartados: “Actividades económicas en pugna con el medio ambiente”; “Santa Rosa Jáuregui, entre lo rural y lo urbano”; “Economía en transición”; Sectores secundario y terciario, y finalmente, “Conflictos culturales en una sociedad en transición”.

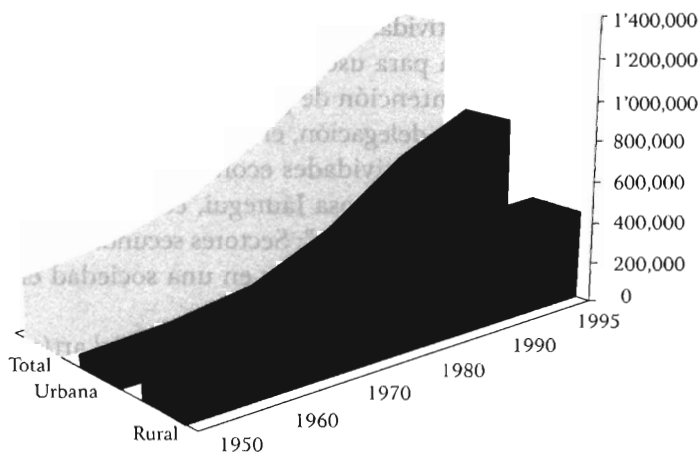
Las ideas centrales de este segundo acápite del artículo, derivan de una serie de reflexiones que surgieron de los resultados del Plan Rector Santa Rosa Jáuregui diez años, realizado por la Universidad Autónoma de Querétaro, a petición del gobierno municipal durante el pasado año 2002, producto del trabajo multidisciplinario del equipo técnico de la universidad, en el que concurren diversas disciplinas (planificación del territorio, geografía, ingeniería, sociología, economía, antropología y ciencias naturales).

#### ANTECEDENTES

EN QUERÉTARO, a partir de 1960, tuvo lugar una serie de ajustes y modificaciones territoriales, derivadas de los cambios en la esfera de la producción, que mantuvo correlación con el crecimiento de la población y su distribución en el espacio administrativo.

En los años ochenta, la categoría migratoria de Querétaro dejó de ser eminentemente expulsora, para convertirse en centro de atracción. A esta nueva categoría se sumaron los municipios que se localizan en el corredor industrial, Corregidora a partir de los años ochenta, San Juan del Río y Tequisquiapan a partir de los años noventa.

GRÁFICA 1  
POBLACIÓN URBANA Y RURAL, 1950-1995



Fuente: Elaboración propia con base en Carmen Imelda González y Lorena Osorio, *Cien años de industria en Querétaro*.

Asimismo, la concentración en zonas urbanas es cada vez más acelerada. La población urbana estatal aumentó de 47.4 por ciento en 1980 a 64.7 por ciento en 1995. De estos porcentajes, 44.7 por ciento de la población se ubica en el municipio de Querétaro, es decir, más de la mitad de la población del estado en un solo municipio (véase gráfica 1).<sup>1</sup>

El incremento demográfico ocurrido se ha visto acompañado de una acelerada urbanización y por tanto, en un ensanchamiento de la mancha urbana de la ciudad central del estado, que tiende a seguir absorbiendo asentamientos cada vez más lejanos. Esta urbanización tiende a ser muy concentrada en algunos de los municipios de San Juan del Río, Tequisquiapan, Pedro Escobedo, El Marqués y Corregidora, pero principalmente en la capital del estado, Santiago de Querétaro.

El modelo económico queretano, montado sobre una base industrial intensiva a partir de la década de los años sesenta, facilitó su

<sup>1</sup> Véase González Gómez y Osorio, 2000, *Cien años de industria en Querétaro*, UNQ y Sedesu.

transición entre ciudad y metrópoli. En Santiago de Querétaro se reconocen elementos como: la conurbación de asentamientos periféricos previos, el desdoblamiento del casco urbano antiguo y el surgimiento de núcleos con diferentes funciones: conjuntos habitacionales, zonas comerciales, zonas industriales en áreas intermedias, la incorporación de formas expeditas de comunicación, por ejemplo, la utilización de libramientos que aseguran el rol expansivo de la ciudad, servicios de infraestructura, transporte y equipamiento urbano.

Una de las explicaciones que es posible adelantar sobre el fenómeno de la expansión ciertamente deriva del modelo industrializador intensivo, sin embargo, también subyacen las formas de apropiación de la tierra, las cuales han sido excluyentes para las mayorías campesinas, la mayoría de las veces ejidatarios. A este evento es posible agregar las formas de modernización agrícola desarrolladas desde mediados de la década de los años cincuenta, las cuales han agravado la situación en el campo, frente a una población rural creciente: el incremento de la economía de plantación, mecanización acelerada de la agricultura que permitió modificar las estructuras de la ocupación mediante el empleo de unos cuantos trabajadores fijos especializados y un número variable de trabajadores temporales, asimismo, permitió el incremento de las tierras destinadas a producciones ganaderas con relativamente poca demanda de trabajadores.

La frontera agrícola lejos de incrementarse, tiende a acortarse debido a la expansión de la mancha urbano-industrial; obviamente el patrón de localización industrial incorpora primero las zonas de fácil acceso carretero, que en el caso de Querétaro coinciden con algunas de las zonas agropecuarias más relevantes. En este sentido, vale la pena reflexionar sobre la modificación en la unidad de análisis que hasta hace poco tiempo representaba la ciudad, como lo plantean Jordi Borja y Manuel Castells:

La humanidad se encamina hacia un mundo de urbanización generalizada. No sólo porque los datos indican que la mayoría de la población del planeta vivirá en áreas urbanas a principios del siglo XXI, sino porque las áreas rurales formarán parte del sistema de relaciones económicas, políticas, culturales y de comu-

nificación organizado a partir de los centros urbanos (Borja y Castells, 2002).

Asimismo, los suelos de agostadero tienden a rebasar sus propios límites y han ido ganando terreno sobre áreas de pastizales naturales. Estos dos eventos, llevados a la práctica en forma simultánea, han provocado la degradación considerable de los suelos a causa de las prácticas del sobrepastoreo y el uso deficiente de los recursos naturales.

A partir de los años sesenta, con el despegue del sector industrial en el estado, comenzó a observarse una tendencia a la concentración de la población en las zonas no rurales, particularmente en el municipio de Querétaro, que a su vez coincidió con la concentración más importante de instalación industrial en el estado. Mientras que el incremento general de población en el estado durante la década de 1970-1980 fue de 36.7 por ciento, el incremento del municipio llegó hasta 80 por ciento, de igual manera, se registró la tasa de crecimiento más alta (4.3) (véase cuadro).<sup>2</sup>

#### COMPORTAMIENTO Y ESTRUCTURA POBLACIONAL EN EL ESTADO Y MUNICIPIO, 1900-1995

Año	Participación nacional	Población total en el estado	Tasa de crecimiento	Concentración poblacional en el municipio de Querétaro	Población estatal	Población urbana estatal
1900	1.6	232,389	-	14	-	-
1910	1.6	244,663	0.5	13.5	78.9	21.1
1920	1.5	220,231	-1.0	13.6	77.8	22.2
1930	1.4	234,058	0.6	13.9	80.3	19.7
1940	1.2	244,747	0.4	13.7	80.7	19.3
1950	1.1	286,238	1.6	17.1	75.8	24.2
1960	0.9	355,043	2.2	19.4	71.9	28.1
1970	1.0	485,523	3.2	23.9	64.4	35.6
1980	1.1	739,605	4.3	39.7	52.6	47.4
1990	1.3	1'051,235	3.6	43.4	40.3	59.7
1995	1.4	2'250,476	3.1	44.7	35.32	64.68

Fuente: Carmen Imelda González y Lorena Osorio, Cien años de industria en Querétaro.

<sup>2</sup>Véase González Gómez y Osorio, *op. cit.*





ventajas competitivas que en este momento ofrecen el estado y el municipio, aptas para la intervención de nuevos capitales. En este sentido cabe nuevamente la discusión sobre el sentido ordenador de la ciudad frente al proceso de ampliación urbana y reducción de las áreas rurales, claramente planteado por Borja y Castells: "...tanto más cuanto que otros fenómenos definidores de nuestra época plantean la posible desaparición de las ciudades como forma territorial de organización social" (Borja y Castells, 2002).

Como resultado de la concentración poblacional y del proceso de migración de las zonas rurales a las urbanas, se modificó sustancialmente la conformación de la población económicamente activa en el municipio, sobre todo en lo que se refiere al sector primario, el cual pasó de representar 70.5 por ciento de la población en 1960, a 17.4 por ciento en 1990. Por el contrario, el sector secundario ascendió de 11.6 a 36.1 por ciento, y en el sector terciario, la variación de la ocupación es realmente significativa: de 14.5 a 40.5 por ciento respectivamente (véase González Gómez y Osorio, 2001).

En 1970, la estructura divisional dominante por su contribución al PIB estaba concentrada en la industria metalmecánica (46 por ciento). En el decenio de los ochenta, hubo un importante flujo de industrias hacia Querétaro, que nada tenían que ver con las industrias metalmecánica, de autopartes, alimenticia o textil; también comenzaron a cobrar relevancia ciertas actividades que hasta entonces resultaban poco significativas en cuanto a su contribución al PIB estatal. A finales de la misma década existía una mayor heterogeneidad que se expresó en una estructura industrial jerarquizada donde la industria metalmecánica descendió (35 por ciento), y adquirieron relevancia las industrias relacionadas con la petroquímica (20 por ciento), procesadoras de alimentos y bebidas (19 por ciento), papel (12 por ciento), textiles (7 por ciento), y finalmente minerales no metálicos (5 por ciento), que en conjunto aportaron al PIB manufacturero estatal 98 por ciento (véase González Gómez y Osorio, 2001).

Hasta 1980, las industrias de alimentos, textiles y metalmecánicas que, aportaron 91.4 por ciento del total al PIB (38.7, 7.8 y 44.9 por ciento respectivamente), a partir de 1993 disminuyeron su

contribución a 63.7 por ciento, debido a la diversificación industrial que experimentó la planta productiva estatal, y que se expresó en la creación de empresas de diversos giros, por ejemplo las industrias papeleras.<sup>3</sup>

El desarrollo de estos giros industriales ha sido particularmente especial, ya que su periodo de crecimiento se dio en el marco de la crisis económica de 1982. Durante el quinquenio 1980-1985, la aportación de la industria papelera al PIB estatal ascendió de 2.7 a 10.3 por ciento, mientras que la industria química se desarrolló vertiginosamente al pasar de 0.8 a 17.4 por ciento y finalmente la de minerales no metálicos con un menor crecimiento, fue de 3.8 a 5.3 por ciento.

Lo que puede identificarse como la segunda fase de instalación industrial en Querétaro, llegó a ser realmente significativa, ya que se estableció 75 por ciento de las industrias grandes y medianas que conforman la planta productiva actual. Este proceso se puede asociar por lo menos con tres explicaciones: como seguimiento del programa de descentralización industrial de la ZMCM; como consecuencia del terremoto de 1985; y por la capacidad de las reservas acuíferas.

La presencia de agua ha sido de gran importancia para el desarrollo de las empresas papeleras, cuyo mayor crecimiento ocurrió después de 1980, ya que, de seis empresas instaladas, actualmente ha aumentado a 20 el número de industrias relacionadas con el ramo; es decir, durante las dos últimas décadas se instaló 70 por ciento de la industria papelera actual.

Este patrón de comportamiento no fue privativo de las papeleras, sino de la industria en general, en el sentido de que la instalación de industrias grandes y medianas ha revolucionado una serie de establecimientos más que gravitan a su alrededor, incluso les son refaccionarias.

La instalación de industrias papeleras ha proliferado en distintos municipios: Querétaro, Corregidora, El Marqués y San Juan del Río. La llegada de nuevas industrias significó una importante diversi-

<sup>3</sup> Como Kimberly Clark de México y Papeles Ponderosa; petroquímicas, como Dura-line, rrc Industrias de México y Uniroyal; y de minerales no metálicos, como Vidriera Querétaro o Ampolletas, S.A.

ficación, dado que no sólo modificó la base de la planta productiva, sino también la lógica de instalación. A ello se sumó la aplicación del programa estatal de fomento industrial, entre cuyos objetivos estaban: contribuir a la reducción de la concentración industrial de la ZMCM, fomentar las exportaciones, desarrollar integralmente la mediana, pequeña y micro, defender los espacios sociales y redistributivos del crecimiento, y racionalizar los asentamientos industriales.

En el caso de Querétaro, el ensanchamiento de la planta industrial y su desbordamiento hacia las zonas periféricas no ha sido espontáneo, por el contrario, se insertó en el marco normativo del Programa Estatal de Fomento Industrial 1987-1991, a través del cual el gobierno federal estimula mediante la exención de impuestos a las nuevas industrias que se establezcan en ciudades intermedias localizadas en el corredor industrial El Marqués-Corregidora-San Juan del Río-Pedro Escobedo.

Con la puesta en marcha del programa se pretendía auspiciar el desarrollo de ciudades medias. El gobierno federal creó una serie de medidas para estimular el establecimiento de nuevas industrias mediante la exención de impuestos para las que se establecieran en ciudades intermedias, localizadas en el corredor industrial, lo cual sería el caso de las cabeceras municipales de Corregidora, El Marqués, San Juan del Río y Pedro Escobedo, los dos primeros conurbados al municipio de Querétaro, y los otros dos, a 50 y 20 kilómetros respectivamente.

Los resultados del esfuerzo se han expresado físicamente como un corredor industrial cuyo objetivo principal es integrar productivamente a ciertos municipios mediante la formación de zonas o parques industriales.

La ubicación y crecimiento de estos parques han contribuido a formar un corredor interestatal,<sup>4</sup> que prácticamente se montó sobre

<sup>4</sup> Si reconocemos un corredor industrial estatal como un conjunto de asentamientos fabriles agrupados, ya sea en parques o zonas industriales, que se ubican en las colindancias de una carretera con significación nacional, es posible reflexionar sobre la posibilidad de constitución de corredores regionales, los cuales estarían determinados por varios corredores tendientes a un progresivo acercamiento. Un corredor de esa naturaleza puede estar constituyéndose entre las ciudades de San Juan del Río, Querétaro, Celaya, Salamanca, Irapuato y León, teniendo como punto de frontera la ciudad de Aguascalientes, con ello se refuerza el carácter flexible de Querétaro al funcionar como terminal o punto intermedio de bienes y productos.

la carretera 57, que comunica las ciudades de Querétaro, San Juan del Río y Tequisquiapan, y las zonas y parques industriales que han sido absorbidos por el crecimiento de sus respectivas áreas urbanas. En torno a éste se formalizaron los parques Bernardo Quintana, en el municipio El Marqués; Jurica y San Pedrito Peñuelas, en el de Querétaro; y Valle de Oro en San Juan del Río.

A finales de la década de los años noventa, el Fideicomiso Industrial del Estado de Querétaro (Fideiqro) comenzó a impulsar el proyecto del corredor urbano ecológico industrial de San Juan del Río-Querétaro, que arrancó en Pedro Escobedo y se extendió hacia El Marqués y Corregidora. El corredor pretende tener como eje ordenador la autopista México-Querétaro, de la que están considerados seis kilómetros a cada lado de la carretera para que sirvan como buffer ecológico. La intención del proyecto es unir a los tres implicados en el Tratado del Libre Comercio.

Por medio del proyecto anterior, se continúa con la tendencia iniciada desde mediados de la década de los años sesenta, que relega a las actividades agropecuarias a un segundo nivel, privilegiando la utilización del suelo para usos industriales.

No menos importante que la utilización de los principales ejes carreteros, y que deriva de este modelo de adecuación de espacios para usos industriales, es la formalización de zonas industriales en nodos carreteros de segundo orden que parten de algunos municipios que están cobrando relevancia, tal es el caso de Ezequiel Montes o Cadereyta, que muestran cierta integración productiva con mercados nacionales, por ejemplo el Parque Industrial La Peña,<sup>5</sup> Mesa de León,<sup>6</sup> y La Griega-Camex.<sup>7</sup>

## SANTIAGO DE QUERÉTARO-SANTA ROSA JÁUREGUI

EL MUNICIPIO de Querétaro abarca una extensión de 760 kilómetros cuadrados, lo que representa 6.5 por ciento de la superficie total del estado. Su ciudad capital se divide políticamente en siete delegacio-

<sup>5</sup> Sobre la carretera Bernal-Ezequiel Montes.

<sup>6</sup> En la localidad de Bellavista, Cadereyta.

<sup>7</sup> En el municipio El Marqués.

nes municipales: Santa Rosa Jáuregui, Felipe Carrillo Puerto, Villa Cayetano Rubio, Félix Osores, Constituyentes, Centro y Epigmenio González, espacios en los que se distribuyen 94 localidades rurales y 254 colonias urbanas.

La delegación Santa Rosa Jáuregui se ubica al norte del municipio, con una extensión territorial de 361 kilómetros cuadrados, que equivalen a 47.5 por ciento de la superficie total municipal. Colinda al poniente y al norte con el municipio de San José Iturbide en el estado de Guanajuato, al oriente con el municipio queretano de El Marqués, y al sur con las delegaciones Epigmenio González, Félix Osores y Felipe Carrillo Puerto.

En 1995 tenía una población de 58,718 habitantes, 10.5 por ciento del total poblacional en el municipio; su densidad de población era de 163 habitantes por kilómetro cuadrado. La cabecera delegacional de Santa Rosa se considera como urbana ya que cuenta con una población superior a 2,500 habitantes. La delegación está constituida por 83 asentamientos humanos que incluyen 11 colonias, tres fraccionamientos, seis rancherías y 19 ejidos. La cabecera de la delegación funciona como centro regional.

La delegación no puede considerarse como una región homogénea. En el plano de la producción coexisten procesos de manufactura globalizados, como los localizados en el Parque Industrial Querétaro (PIQ), junto a procesos fabriles de orden netamente local y con muy baja tecnología, como las ladrilleras, dispersas en varias localidades. Lejos de ser procesos que se complementan y que históricamente se hayan entrelazado, reforzándose, estos procesos productivos en estricto sentido están no sólo funcionalmente desconectados, sino en competencia, tanto por lo que corresponde a los recursos naturales y al espacio mismo como en lo referente a la fuerza de trabajo.

Por otro lado, las relaciones funcionales se entablan de manera no jerárquica entre las localidades pertenecientes a este territorio. Más bien se establecen relaciones de funcionamiento, de acuerdo con los diversos procesos económicos, entre algunos puntos dentro del territorio de la delegación y las localidades externas a la misma, ya sea cercanas (como el caso de Santiago de Querétaro y San José Itur-

bide) o muy lejanas (como algunas ciudades de Estados Unidos). Por ejemplo, las relaciones mercantiles del PIQ escapan casi por completo del territorio delegacional. De manera similar, los mercados laborales relevantes para la población económicamente activa sobrepasan con mucho los límites estrechos de la delegación.

Evidentemente, las relaciones mencionadas se refieren a las actividades económicas que sustentan la reproducción de la población de la delegación. Pero también las relaciones que se consideran no conectadas a las actividades económicas en estricto sentido, están también desintegradas al interior de la delegación. Gran parte de las áreas urbanas del sur de la delegación, que con dificultad pueden ser definidas como localidades por ser en realidad parte de la ciudad de Querétaro, han sido pobladas recientemente por inmigrantes, fundamentalmente de la ciudad de México. Culturalmente por actitudes y valores, estos pobladores no están relacionados con la mayor parte de aquellos que habitan el centro y norte de la delegación, en localidades producto original.

En la delegación el proceso de apropiación de la naturaleza por la sociedad muestra direcciones de causalidad en dos sentidos. Las características del entorno ciñen y determinan la forma en que se organiza la sociedad para satisfacer sus requerimientos y la sociedad impone transformaciones en el ambiente.

### *Actividades económicas en pugna con el medio ambiente*

“Ambiente” implica un conflicto de intereses entre diferentes grupos o poblaciones humanas (véase Leff y Carabias, 1990). Esta concepción de ambiente parece ser la más acertada para el abordaje de la problemática en la delegación, debido a la mezcla de intereses que han marcado el desarrollo económico, social y cultural de la delegación en diferentes etapas.

La primera data de las décadas finales del siglo XIX y está relacionada con la concentración de tierras en las haciendas donde la población de la zona estuvo asentada en los alrededores de la “casa grande”, sus poblaciones eran pequeñas y la presión sobre los recursos

naturales era controlada por el propietario o administrador de la hacienda.

La segunda etapa posrevolucionaria, abarcó hasta la década de los años sesenta y básicamente en ella se constituyeron los ejidos. Durante este lapso, la explotación de la vocación agropecuaria de la zona, debido a los deficientes procesos organizativos y el inicio de la presión del aumento poblacional, provocó un fuerte deterioro de un sinnúmero de recursos vegetales por uso indiscriminado, sobrepastoreo y falta de "tierras productivas". Se modificaron sustancialmente los cauces de los arroyos, lo cual provocó problemas de erosión y acarreo de sedimentos de las partes altas hacia los bordos de la zona, azolvándolos y restándoles capacidad para el apoyo de sus áreas potenciales de riego.

En general la etapa se caracterizó por un empobrecimiento de la biodiversidad, ya que esta disminución de la cubierta vegetal se acompañó con la pérdida de fauna. Con los bordos el agua comenzó a volverse intermitente en algunos manantiales, lo cual afectó las fuentes primarias de agua de la mayoría de las poblaciones rurales de la delegación. En general, se presentó una fuerte disminución de los servicios ambientales en la zona.

En esta etapa la delegación comenzó a dividirse geográficamente en dos zonas ambientales con desarrollo diferenciado, la planicie y la montaña. Los ejidos situados en las planicies tienen un desarrollo económico menos incierto que aquellas situadas entre el pie de monte y la montaña, donde la ausencia de zonas fértiles y de opciones productivas imponen una actividad campesina no redituable, ni siquiera en el ámbito de autoconsumo, aunque sujeta actualmente al subsidio estatal.

La tercera etapa inició en la década de los años ochenta y se está consolidando en el momento actual. Muchas áreas agropecuarias de buena calidad se abandonaron en estos años, mientras que se ejerció una presión cada vez más fuerte sobre los recursos naturales, no sólo en términos de su deterioro por las actividades urbanas, sino también por la explotación de varios recursos que habían sido conservados anteriormente (encino y cactáceas).

La nueva situación de aumento de la presión poblacional sobre los recursos naturales favorece el deterioro de los cauces de los ríos, una mayor erosión del suelo y aumentan el sobrepastoreo y la contaminación ambiental (basura, desechos industriales, aguas residuales y ladrilleras).

En la delegación Santa Rosa Jáuregui se localizan dos de los acuíferos más importantes del estado: valle de Buenavista y valle de Querétaro. El primero tiene una extensión de 97 kilómetros cuadrados, se ubica al norte de la localidad Santa Rosa Jáuregui, según el Plan de Desarrollo Integral del Municipio de Querétaro (1998) las explotaciones del acuífero en la actualidad son superiores a las de recarga, prácticamente 100 por ciento de las extracciones se destinan a usos agrícolas.

El último se inserta en la mayor parte de la superficie del municipio, abarca una extensión de 370 kilómetros cuadrados y es más explotado que el anterior, debido a la gran cantidad de pozos que satisfacen demandas de tres sectores: agua potable para la población, para usos agrícolas y para usos industriales.

El fenómeno de la metropolización de Santiago de Querétaro, con la consecuente conurbación de las áreas cercanas, resultante del proceso de industrialización-urbanización, ha ido desplazando la flora y la fauna silvestres, así como a las actividades económicas previas en la delegación de Santa Rosa Jáuregui. Una de las principales actividades, las labores agropecuarias, están siendo sustituidas por actividades de tipo industrial.

En este sentido en años recientes se instaló el PIQ, inserto en la red carretera de orden nacional y establecido sobre terrenos ejidales. El PIQ abre expectativas de empleo para los habitantes de la delegación, sin embargo, el grueso de los habitantes no cumplen con el perfil de ingreso requerido por las industrias con tecnología de punta que en éste se están asentando.

Parte del deterioro ambiental que se presenta en la delegación proviene del mal manejo de tierras ejidales. Las causas concretas del deterioro en el manejo de tierras ejidales son diversas, pero todas ayudan a configurar un fenómeno general, esto es, el agotamiento de las posibilidades de crecimiento de las lo-



calidades, en este caso por el aumento en la intensidad en el uso del suelo, que para el ejemplo de Santa Rosa se refiere a la inserción del PIQ que está provocando dos eventos: una nueva valorización de las tierras ejidales y, la limitación del crecimiento de zonas con posibilidades de desarrollo económico a través de los usos agrícola y pecuario. El campesino santarroseño se ve presionado a la venta y desalojo de sus predios, en este sentido, tiende a una inminente desaparición la antigua sobrevivencia de los ejidatarios que depende fundamentalmente de la explotación directa del suelo, como única actividad, y que incluso ha sido históricamente desarrollada y transmitida.

La tierra productiva que se localiza sobre uno de los ejes carreteros más importantes del país se está transformando en una mercancía asociada al modelo de desarrollo industrial exógeno que puede participar libremente en el mercado de oferta y demanda de suelo rural-urbano, es decir, la tierra poco a poco se está convirtiendo en un medio de transferencia de recursos, en el soporte del desarrollo industrial y de expansión urbana, eventos obviamente ajenos a dinámicas productivas anteriores.

Los efectos de la metropolización que se está llevando a cabo en el municipio de Querétaro, enfrentan a los habitantes de la delegación ante dos escenarios: campesinos desplazados de sus actividades primarias *versus* campesinos que no pierden totalmente sus tierras de cultivo, pero sin la expectativa de incrementar las fronteras agrícolas. El conflicto cultural que ambos escenarios provocan, a su vez tiene consecuencias como la rotación de trabajadores dentro de las industrias, abandono paulatino de las tierras de cultivo y en la modificación de los patrones de consumo entre otros.

### *Santa Rosa Jáuregui.*

#### *Entre lo rural y lo urbano*

La delegación Santa Rosa Jáuregui se caracteriza por albergar partes de varios procesos que convergen en su territorio y que le imprimen una dinámica compleja que determina las relaciones económicas y sociales así como la relación hombre-medio natural. Esta dinámica se

desarrolla en un espacio físico en permanente transformación, tanto fisiográfica como económica y social.

Una caracterización primera de dicha transformación es que se presenta una relación conflictiva y bidireccional entre lo rural y lo urbano, esta relación está estrechamente ligada al desarrollo de actividades económicas antagónicas y difícilmente reconciliables: las actividades agrícolas y las actividades industriales.

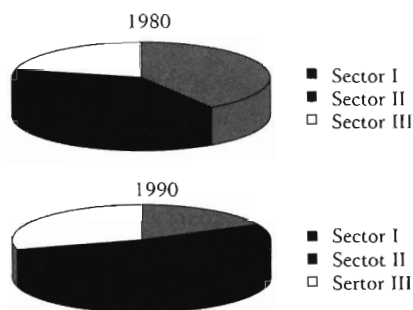
Estas dos grandes dimensiones y propiamente las actividades económicas que allí se encuentran, se realizan en un territorio formalmente constituido por dos regímenes de propiedad: el ejidal constituido por 17 ejidos que agrupan a 40 localidades, y la propiedad privada, con un total de 10 localidades.

Algunas de las localidades con estos tipos de tenencia de la tierra han transformado su vocación productiva agrícola, pecuaria y forestal en diversas actividades inducidas como la industrial, el comercio y los servicios. Esta situación pone de manifiesto un panorama complejo de la relación entre tenencia de la tierra y su uso, ya que este último ha cambiado y seguirá cambiando respondiendo a demandas específicas del crecimiento de la mancha urbana y de una economía capitalista sustentada principalmente en la producción industrial de mercancías.

Las actividades económicas al interior de la delegación están condicionadas por las características antes mencionadas y dan como resultado una importante diversificación en términos de actividades económicas al interior de las localidades. Es decir, bajo esta lógica, se presentan diferencias sustanciales entre sí, en tanto predominan y/o se combinan actividades económicas rurales (vinculadas con el sector primario) y urbanas, (vinculadas con el sector secundario y terciario), dando lugar a la existencia de un desarrollo desigual y necesidades diferenciadas.

Las cifras registradas para la población ocupada entre 1980 y 1990, describen en parte el abandono que ha sufrido el campo en la delegación de Santa Rosa Jáuregui. Al inicio de la década de los años ochenta, 40.7 por ciento de la población se reportó ocupada en el sector primario a nivel municipal y este porcentaje se redujo drásticamente hasta 16.6 por ciento al final de la década (véase gráfica 2).

GRÁFICA 2  
ESTRUCTURA OCUPACIONAL  
POR SECTORES, 1980-1990



Fuente: Plan Rector Santa Rosa Jáuregui diez años, UAQ, gobierno municipal, 2002.

Este fenómeno sucedió de igual manera en todas las localidades que forman la delegación. No hubo una sola durante el periodo 1980-1990, donde la población ocupada en el sector primario no disminuyera. En la mayor parte de ellas se redujo de manera gradual y en otras radicalmente.

Estos porcentajes son una muestra de los resultados del deterioro de la agricultura campesina de temporal en el país en su conjunto, acentuado aquí por el acelerado proceso de erosión. La apertura comercial, de mediados de la década de los años ochenta, además, sentó las bases neoliberales de eliminación de los precios de garantía y, al abrirse la frontera a la importación de granos, su cultivo perdió totalmente los pocos incentivos existentes aun en la agricultura de autoconsumo.

Para 1980, la ocupación por sectores económicos estaba claramente diferenciada. La población activa en una gran parte de las localidades se dedicaba a las actividades primarias, mientras en las restantes su participación era reducida. Así, 30 localidades mostraron en 1980 un porcentaje mayor a la media delegacional en cuanto a su población ocupada dentro del sector primario. Después de 1990, esta diferenciación entre lo rural y lo urbano en la delega-

ción tendió a desaparecer y la distribución de la ocupación en el primario resultó más chata pues el número de localidades con un porcentaje de ocupación en el primario superior a la media delegacional se redujo a sólo nueve.

Algunas de las localidades donde se vio disminuida la población vinculada con las actividades del sector primario son justamente las que se ubican dentro de la zona de mayor diversificación productiva. Estas localidades presentan un porcentaje menor a 10 de su población total ocupada en el campo, es decir, sólo uno de cada 10 habitantes sigue trabajando la tierra.

Según los datos arrojados por la encuesta domiciliaria,<sup>8</sup> las personas que se incorporaron a los sectores secundario y terciario lo hicieron desempeñándose como herreros, pintores, carpinteros, albañiles, empleadas domésticas, obreros(as) y costureras, entre otros.

### *Economía en transición*

La delegación de Santa Rosa Jáuregui tiene un total de 22,340.14 hectáreas bajo el régimen de propiedad ejidal. 80 por ciento de las localidades se agrupan en 17 ejidos, mientras que 20 por ciento se encuentran bajo el régimen de propiedad privada y pequeña propiedad con un total de 15,226.98 hectáreas, en términos porcentuales ocupan 60 por ciento y 40 por ciento respectivamente.

Recientemente el régimen ejidal ha sufrido importantes transformaciones. Lo que antes estaba destinado sólo a la producción agrícola y/o pecuaria, hoy es utilizado por la industria. El ejido se ha fraccionado, vendido o arrendado. Su transformación es una tendencia que se presume seguirá en ascenso, a pesar de que en todas las localidades se registra producción agrícola.

### *Sectores secundario y terciario*

Desde mediados de la década de los años ochenta, la delegación de Santa Rosa Jáuregui ha sido escenario de importantes transforma-

<sup>8</sup> Encuesta aplicada durante el mes de abril del año 2001.

ciones relacionadas estrechamente con la aparición de nuevos agentes económicos vinculados a la actividad industrial. Esto ha ocurrido principalmente en su cabecera.

Por lo que atañe al sector secundario, se identifican básicamente tres formas distintas de producción: industria manufacturera, maquiladora y ladrilleras. Mientras las dos primeras se caracterizan por ser intensas en capital (utilización de maquinaria y tecnología para la producción), la segunda es prácticamente una actividad artesanal, donde el trabajo realizado corresponde en la mayoría de las ocasiones al ámbito familiar.

En lo correspondiente al sector terciario, éste se ubica por un lado el comercio y por otro los servicios. La distribución espacial de ambos sectores se encuentra prácticamente concentrada en la cabecera delegacional. El grueso de los servicios, el comercio y la industria, así como la totalidad de las maquiladoras se ubican dentro de ésta. El resto de las localidades que comprende la delegación están prácticamente marginadas respecto a la presencia de establecimientos de dichos sectores.

La actividad económica generada a partir de estos sectores ha estimulado una importante transformación tanto en el ámbito de las propias relaciones de producción como en la estructura social y organizativa de la delegación. La concentración de las actividades económicas ha inducido en buena medida la inserción de la población de las localidades cercanas en busca de un empleo remunerado, mientras que, por otro lado, la población que reside en la cabecera delegacional se ha empleado mayoritariamente en las actividades relacionadas con el comercio y los servicios.

En este sentido, el comportamiento de la población ocupada es un ejemplo muy ilustrativo; ya que mientras para 1980 el porcentaje de la población ocupada en actividades relacionadas con el sector secundario era 38 por ciento, para 1990 este porcentaje se incrementó hasta 51.4 por ciento.

Las localidades que presentaron un porcentaje por arriba de la media delegacional en cuanto a ocupación dentro del sector secundario se incrementaron de 17 en 1980, a 23 para 1990.

Respecto al sector terciario, éste mostró una media delegacional de 21.3 por ciento para 1980 y de 29.2 por ciento para 1990, prácticamente la mitad de la que significó el sector industrial.

Las localidades que estuvieron por arriba de esa media fueron 12 y ocho para las décadas referidas. A pesar de que la media no se incrementó de manera sustancial, el total de localidades disminuyó, lo cual tiene que ver con una inserción intensiva hacia el sector industrial específicamente.

Aunque la cabecera delegacional está dividida por la carretera 57 en una parte oriente y otra poniente, en términos funcionales y económicos tiene mucha mayor relación con la primera, debido a su interrelación "hacia afuera" a través de la carretera 57.

En la cabecera delegacional, se concentra 86.4 por ciento del total de los establecimientos industriales de la delegación y 100 por ciento de las maquiladoras, pero ha diversificado de manera importante sus actividades económicas. Actualmente, se localizan 32 de las 41 micro y pequeñas empresas y las cuatro únicas maquiladoras.

La cabecera delegacional muestra un comportamiento que llama la atención. El porcentaje de población ocupada en el sector secundario se redujo de 1980, cuando estaba por arriba del de la delegación, a 1990, cuando no logra rebasarlo (43.9 por ciento). Sin embargo, lo significativo no radica en que la población esté empleada en menor medida en el sector secundario al final de la década referida, sino en que esto ocurra mientras que ahora, por otro lado, concentra casi en su totalidad los establecimientos industriales.

Este hecho resulta de la combinación compleja de por lo menos dos tendencias. Por un lado, la manufactura requiere cada vez menos trabajadores por unidad de producto (son más intensivas en capital) y, por otro lado, la manufactura está contratando fuerza de trabajo microrregional y no necesariamente local. Así, parte de los trabajadores de en las industrias y maquilas asentadas en la cabecera delegacional proviene de localidades cercanas a ésta.

Otra distinción importante tiene que ver con las maquiladoras. Primero, pertenecen al giro textil en su totalidad y segundo, la mano

de obra empleada es femenina. Sólo se requiere del trabajo masculino en actividades de fuerza, como la cortadora, por ejemplo.

Una de las problemáticas detectadas dentro de este ámbito de trabajo es la alta rotación de personal. Para los contratantes, esto es un problema en tanto la capacitación para el trabajo, breve pues de hecho toma escasamente una o dos semanas, no reditúa suficientemente y al salirse intempestivamente las trabajadoras, la programación de la producción tiene consecuencias. Los empresarios interpretan esta problemática como la carencia de lo que denominan "cultura laboral," así como de una ausencia de compromiso con el trabajo.

Para las trabajadoras, evidentemente, la rotación de personal no es un problema. El abandono de sus puestos de empleo tiene como causas, problemas en el trabajo percibidos por las trabajadoras como insoportables (según las entrevistas realizadas a extrabajadoras) y fundamentalmente se deben a los bajos salarios,<sup>9</sup> al exceso de trabajo,<sup>10</sup> al aburrimiento y a la falta de capacitación para el trabajo.

Los micro y pequeños empresarios enfrentan otro reto importante para ellos, la falta de áreas específicas y adecuadas para asentamiento industrial. Por lo que el asentamiento de éstas se ha dado básicamente ya sea en terrenos de régimen ejidal o dentro del fundo legal, en el cual no se contempla uso de suelo industrial, sino habitacional. En cualquiera de estos dos casos, los empresarios manufactureros han contravenido los marcos normativos de usos de suelo y de tenencia de tierra.

Estos hechos han creado una serie de problemas que difícilmente se podrán revertir, dado que en el caso de las empresas que son dueñas actualmente de sus instalaciones y que se han acondicionado para tal efecto, difícilmente podrán hacer una erogación extra para su reubicación.

<sup>9</sup>En el año 2001, el salario oscilaba entre 25 y 40 pesos diarios.

<sup>10</sup>La jornada de trabajo es de 540 minutos por día, a razón de una prenda por minuto. En el caso de la empresa Ocmex, si una obrera produce las 540 prendas se le paga un bono del 100 por ciento equivalente a 160 (por lo regular todas lo cobran). El salario base es de 320 pesos mas su bono de productividad. Existen casos, en que las obreras llegan a producir hasta 600 prendas por lo que se les paga un bono extra más de 100 pesos.

Para tal efecto, recientemente se conformó la Asociación de Micro y Pequeños Empresarios de Santa Rosa Jáuregui, con el objetivo de unir fuerzas y enfrentar una serie de problemas que hasta pocos años antes no se les habían presentado, debido a que la actividad industrial, sobre todo a partir de la década de los años noventa, presentó un importante crecimiento.

Con relación a los trabajadores industriales de las micro y pequeñas empresas, se detectaron dos problemáticas importantes, la primera tiene que ver con la dificultad que tienen para llegar a sus centros de trabajo debido a la falta de transporte o, en el mejor de los casos, a la escasez de corridas. La segunda tiene que ver con la lejanía de algunas de las localidades respecto a su centro laboral.

No se puede pasar por alto un elemento que llama la atención y que distingue a las empresas ubicadas en el PIQ y las micro y pequeñas empresas ubicadas al interior y los alrededores de la cabecera delegacional, ya que mediante las entrevistas realizadas, se encuentra que la población de Santa Rosa preferentemente labora en el PIQ o en el municipio de Querétaro, mientras que los trabajadores de las micro y pequeñas empresas son en su mayoría de las localidades cercanas. Esto tal vez se deba a una lógica más urbana de la población santarroseña y que le permite incorporarse de manera más fácil a la actividad de la gran industria. Además, como requisito para poder obtener empleo dentro del parque, los aspirantes tienen que cubrir ciertos niveles de escolaridad, a los cuales difícilmente tiene acceso la población que no se localiza cerca de la cabecera delegacional.

### *Conflictos culturales de una sociedad en transición*

Los procesos de conurbación en ocasiones, como ocurre en el caso que ocupa al presente artículo, tienden a modificar los patrones culturales y a la estructura de la familia, entendida como el núcleo básico para la organización de la sociedad. Es en el entorno familiar donde el individuo adquiere valores, creencias y pautas de comportamiento que refleja en su cotidianidad y le dan características



particulares de pertenencia a un grupo o comunidad. En este sentido, la información que a continuación se presenta pretende describir qué tipos de familia son los que prevalecen en la delegación, cuáles son esas pautas y valores que en ella se transmiten.

La información que se presenta en forma sucinta se basa en el estudio cualitativo en localidades de diverso tipo en la delegación Santa Rosa Jáuregui. Este estudio permitió detectar que se presentan dos tipos de familias más comunes en el México actual: la familia nuclear, la cual está integrada por padre, madre e hijos bajo el mismo techo, y la familia extensa, conformada por más de una familia nuclear bajo el mismo techo. Cerca de tres cuartas partes (73 por ciento) de las familias de la delegación se consideran nucleares según estos criterios, mientras el resto (27 por ciento) alberga al menos un miembro adicional a la familia en la misma unidad de vivienda.

Estos dos tipos de familia se relacionan directamente con los espacios urbano y rural, al primero corresponde la familia nuclear y al segundo la familia extensa. La forma de organización del territorio que se da en cada uno de estos espacios es lo que explica las diferencias entre ambos: mientras que en el medio urbano, el espacio y la relativa facilidad de acceso a la vivienda favorecen la conformación de la familia nuclear, en el medio rural la misma organización del espacio territorial con predios más grandes permite que en un mismo terreno puedan vivir más de una familia. En tal sentido, encontramos que el modelo de familia nuclear está asociado más con la zona urbana de la delegación y el modo extenso de familia con el ámbito de lo rural.

El modelo de familia nuclear urbana se presenta básicamente en la cabecera delegacional y en menor medida en sus comunidades más cercanas. El número de integrantes fluctúa entre cinco y siete miembros y las funciones y tareas de cada uno de los integrantes están definidas: el padre es el que aporta el ingreso familiar, la madre se encarga de administrar los recursos y preparar los alimentos y los hijos normalmente se dedican al estudio. El nivel más alto de educación de los hijos es la secundaria y en algunos casos, los menos, logran concluir una carrera técnica o inician el bachillerato.

El padre se dedica básicamente a trabajar en la industria o en los servicios, como obreros o peones de albañilería, ya sea en los parques industriales de las cercanías o en las construcciones de la ciudad de Querétaro o alrededores. La migración hacia Estados Unidos es menor que en la zona rural, ya que las expectativas de empleo son más fáciles de ser cubiertas.

Los adultos pertenecen ya a una generación en la cual el abandono del campo es más palpable y no es visto como el entorno en donde se realizan las actividades de subsistencia. La expectativa personal de vida de esta generación de padres se ha ido transformando ampliamente (tanto en lo laboral como en los roles familiares) como consecuencia de su contacto más cercano con la ciudad y menos relacionado con el cuidado del campo.

En lo que se refiere a las madres, son amas de casa que se dedican a las labores domésticas; muy pocas de ellas se dedican al trabajo remunerado. Existe una tendencia a romper con los valores y formas adquiridas en su familia de origen: educar a las hijas para que se casen a edad temprana, privilegiar que los hijos trabajen por encima de la educación, entre otros. Comparten un patrón de figura paterna migrante al extranjero que no se reproduce en la familia procreada. Su expectativa de desarrollo personal se limita a percibir su realización personal en la vida familiar.

Los hijos varones están construyendo un nuevo patrón familiar-cultural que se refleja en su expectativa personal de vida. Son de una generación en la cual el rompimiento con las costumbres familiares se palpa de manera más clara. Entre las costumbres que se transforman está la de formar una familia a una edad temprana, como sucedió con sus padres; a diferencia de éstos, los hijos se casan ahora normalmente a edades mayores.

También de manera evidente es el rompimiento con la costumbre de las generaciones previas, los jóvenes varones de Santa Rosa no se perciben a sí mismos como trabajadores del campo. Por supuesto que esta percepción tiene como base la clara inviabilidad del trabajo agrícola para la gran mayoría. Ya sea porque han sido expulsados del campo, porque la tierra ejidal es insuficiente en superficie o en rendimiento para dar cabida a un mayor número de familias

jóvenes, porque culturalmente se valora de manera desfavorable el trabajo campesino, frente a la "modernidad" del trabajo industrial o de servicios, o porque la perspectiva de la migración laboral a Estados Unidos ejerza una fuerza enorme en el imaginario colectivo de esta generación. El hecho es que hay una búsqueda constante de oportunidades de empleo distinto del campo.

Los roles sociales del hombre joven de la familia se desvanecen desde por lo menos una generación (como proceso). Ello ciertamente ofrece posibilidades importantes de crecimiento personal y de desarrollo profesional, al romperse ataduras seculares. Sin embargo, también expone a riesgos no previstos y no vividos por generaciones previas. Adicionalmente, los papeles familiares tradicionales se han desvanecido también. De nuevo, la ruptura con ataduras sociales y familiares francamente conservadoras y que en este sentido han de ser considerados históricamente como un avance social, representan también retos atemorizantes que están teniendo salidas múltiples de fácil curso.

El alcoholismo ciertamente no es un problema social reciente. Sin embargo, aparece en la delegación constituyéndose en el imaginario social cada vez más como un problema social. Existen varios indicios de este hecho percibido ya como un problema social.

Las entrevistas directas aplicadas a los habitantes y los líderes de opinión durante la elaboración del diagnóstico de la delegación, construyeron la interpretación popular de que los jóvenes, al tender más al trabajo asalariado y al ser parte de una familia nuclear sin responsabilidades en lo que se refiere a aportar para el sustento familiar, incrementan las posibilidades de caer en el alcoholismo así como en la drogadicción. Casi siempre en esta construcción de interpretación popular, se complementa la mención de la carencia o insuficiencia de espacios recreativos o de distracción que permitan ocupar el tiempo libre en otras actividades.

Por otro lado, en las hijas también se da, en parte, la transformación de los patrones familiares anteriores. Aunque si bien es cierto que la escolaridad ha aumentado, cosa que no sucedió con sus padres, la expectativa clara de ellas sigue siendo el matrimonio. Cuando terminan los estudios básicos muy pocas son las que tienen la expectativa de seguir estudiando.

La expresión de este patrón de comportamiento familiar se refleja en el ámbito comunitario o de su localidad en el sentido de que se favorece el individualismo. Las localidades cercanas a la cabecera delegacional o a centros urbanos presentan una dualidad propia de este tipo de localidades, ya que aunque paradójicamente favorecen el individualismo, es en estas zonas donde encontramos todas las asociaciones civiles o grupos gremiales organizados.

Esta paradoja se explica por una razón fundamental, la diversidad de la actividad económica. Es en esta zona donde se ubican la mayoría de los comercios formales y servicios urbanos de la delegación, es aquí donde surge la necesidad de organizarse para conseguir objetivos gremiales comunes como obtener o legalizar espacios para la instalación de industrias, en el caso de los industriales.

Los cambios y transformaciones al interior de la familia nuclear se reflejan también en las localidades. En general se puede decir que las localidades donde prevalece este modelo familiar tienen mayor acceso a los servicios públicos, a la información y a empleos mejor remunerados, sin embargo, no se percibe la necesidad de organizarse más allá de lo gremial. La iniciativa de participar en actividades para obtener beneficios para la comunidad es externa, pues es a partir de la iniciativa de la autoridad que se forman comités para discutir problemáticas comunes. El problema de esta forma de participación trae como consecuencia que la autoridad sea vista como principal proveedora de servicios.

Por otro lado, el modelo de familia extensa es típico de las zonas rurales de México y la zona rural de la delegación no es la excepción. En este tipo de familias se manifiestan lazos de solidaridad, cooperación, distribución de recursos, obligaciones y satisfactores, que se relacionan con el hecho de que comparten un mismo espacio físico y lugares de trabajo comunes.

Lo más común es que la familia extensa se dé por la línea paterna, es decir los hijos varones, al contraer matrimonio viven en la casa de los padres. La estructura de la familia extensa es la siguiente: familia de origen integrada por el padre, madre e hijos de los cuales dos o tres forman su propia familia con alrededor de tres hijos; quien funge como jefe de familia es el padre de la familia de origen.

La edad de los jefes de familia fluctúa entre 55 y 60 años. Esta generación de adultos normalmente se dedica a las labores del campo o en algunos casos al cuidado de los animales para el autoconsumo y generalmente no tienen un empleo asalariado. Por ello, la obligación de aportar el ingreso monetario familiar recae sobre los hijos. Estos jefes de familia no tienen un empleo remunerado porque además de que es difícil conseguir trabajo a esta edad, son una generación de adultos que en su juventud se dedicaron al cultivo de parcelas.

El patrón de comportamiento y expectativas de las esposas de los jefes de familia, comparte ciertos rasgos comunes con las madres del tipo nuclear urbano. Sin embargo, la característica que las hace diferentes es que muestran mayor preocupación para transmitir la obediencia como forma de comportamiento para las hijas y en el caso de los hijos se denota cierta permisividad: en el momento en que los hijos empiezan a ganar dinero son "responsables" y por ello les permiten gastar su dinero en lo que mejor les convenga, la mayoría de las veces es en bebidas alcohólicas.

Estas mujeres también se dedican a las labores del hogar. Sin embargo, a diferencia de lo que sucede en el medio urbano, donde se dibuja el interés, necesidad o ambos por subsistir económicamente de forma autosuficiente, para las del medio rural, la obligación principal se centra en preparar los alimentos y enseñar a las hijas y nueras las labores domésticas. En estas mujeres, se nota más participación en las actividades religiosas, ya que es la única actividad que realizan fuera del hogar.

Los hijos en la familia extensa, como ya se mencionó, son los encargados de proveer el ingreso familiar. La mayoría de ellos estudió hasta la secundaria y trabaja en el PIQ, sobre todo los que viven en comunidades cercanas. Cuando cumplen 21 o 22 años, viven en unión libre en la casa paterna, construyen uno o dos cuartos en el terreno familiar y comparten los gastos con la familia de origen. En esta segunda generación no se detecta tendencia a transformar el entorno inmediato ni perciben como necesidad al tener una casa propia fuera de la familia de origen.

La tercera generación de los integrantes de la familia extensa, los nietos, actualmente está conformada por niños. En las visitas de campo se pudo constatar que la mayoría de ellos están iniciando su educación básica y en algunos casos ayudan al abuelo por las tardes a cuidar a los animales.

Si bien es cierto que al interior de la familia extensa los lazos de solidaridad y cooperación se manifiestan claramente, esto muy pocas veces se traslada a la vida comunitaria. En general se puede notar muy poca participación de los habitantes.

La descripción de los dos tipos de familia, tanto nuclear como extensa, permite detectar que en ambos casos se está dando una transformación de las pautas y valores de comportamiento que tradicionalmente habían desempeñado. Esta transformación es normal dentro de una sociedad en transición de rural a urbana, como es el caso de la delegación, sin embargo, se convierte en un problema que se hace evidente en el momento en que los miembros de ambos tipos de familia no han logrado consolidar su rol o función dentro de la estructura familiar y tiene un impacto directo sobre la vida comunitaria de la delegación.

La desestructuración de los roles familiares ha tenido un impacto, de manera diferenciada, tanto sobre la vida social de la delegación como al interior de la misma familia, lo cual se manifiesta de diferente forma e intensidad según las generaciones analizadas y cada una de ellas merece atención especial.

Para el caso de la mujer, en ambos tipos de familia, su papel no ha sido modificado sustancialmente. Si bien es cierto que, con relación a sus generaciones anteriores, tienen mayores opciones para continuar con sus estudios o insertarse en el mercado laboral remunerado de manera permanente, es muy reducido el porcentaje de ellas que lo aprovecha puesto que continúan desempeñando un rol de subordinación con respecto al hombre o a la familia, en general.

La situación de los hombres, ante la pérdida de su identidad campesina y su inevitable inserción a un mercado laboral más redituable que el campo, como es el caso de los obreros o de los que se colocan en el sector servicios, ha provocado en ellos dos tipos

de situaciones: por un lado aspiran a tener un estilo de vida no campesino, sin embargo su entorno inmediato, es decir su familia y comunidad, no ha avanzado con la misma intensidad hacia esa mejora inmediata. Por otro lado, en muy pocos casos han logrado aceptar que la mujer puede y debe tener las mismas aspiraciones que ellos.

El principal problema al interior de la familia radica en cómo transitar de forma armónica de una familia con roles bien definidos a una familia inserta en una sociedad en tránsito de rural a urbano. Los modelos de familia nuclear y extensa tienen repercusiones en la vida social de la comunidad y más que resaltar las particularidades de cada una de ellas es importante resaltar similitudes: en ambos casos se detectó la escasa iniciativa de participar de manera colectiva en la solución de problemas y se manifiesta una clara postura hacia la autoridad una tanto contradictoria, ya que esperan de ella la solución de problemas no sólo en la dotación de los servicios públicos, sino que también el problema del alcoholismo lo asocian a la falta de seguridad.

#### UNA REFLEXIÓN A MANERA DE COROLARIO

EL MODELO de desarrollo experimentado en Querétaro, montado sobre un patrón de industrialización intensivo, ha modificado sustantivamente la ocupación del territorio, la economía, cultura y las formas de socialización de la población. Estas modificaciones son más evidentes en las zonas circundantes al municipio del centro.

Los habitantes de Santa Rosa Jáuregui están viviendo un proceso de transformación acelerado que se manifiesta principalmente en las actividades productivas desempeñadas. Estas transformaciones están generando relaciones sociales cada vez más conflictivas entre la población, sobre todo entre las generaciones jóvenes. Por otro lado, la relación productiva, económica entablada con base en la tierra, está, en cambio, acelerada y el trabajo campesino cada vez significa menos en un medio de subsistencia e incluso está dejando de ser complemento al ingreso familiar.

Santa Rosa Jáuregui de manera paulatina, ha ido adoptando un modelo de desarrollo que no le es propio, que no está susten-

tado en sus potencialidades ni recursos, tanto de mano de obra como naturales, sino que se ha enfrentado de manera conflictiva y en desventaja a un patrón de industrialización más en armonía con la ciudad de Santiago de Querétaro que con la delegación.

Este modelo ha traído consigo consecuencias de diferente índole y con diferentes dimensiones y alcances para los habitantes de la delegación. Entre ellas la más importante es la crisis de la agricultura de subsistencia. Hasta hace más o menos una década, Santa Rosa Jáuregui presentaba características tanto sociales como económicas que la ubicaban como eminentemente rural. Sin embargo, la influencia alcanzada por la cercanía a la capital del estado y su dinámica, le han hecho transitar hacia una posición marginal frente al crecimiento cada vez más urbano-industrial de algunas de sus partes. Al incorporarse en desventaja a un modelo de desarrollo que no le es propio, con políticas inadecuadas, su transición de lo rural a lo urbano no se ha hecho de manera armónica, sino se ha convertido lastimosamente en una periferia más del crecimiento de Santiago de Querétaro, dejando de lado el desarrollo de sus potencialidades, entre ellas de forma preponderante, la agrícola-pecuaria.

La especulación sobre tierras ejidales, el crecimiento descontrolado de la mancha urbana, la centralización de los servicios en localidades cercanas a las carreteras nacionales, el deterioro ambiental, el agotamiento de los suelos y en general el rezago en la calidad de vida de los suelos y en general el rezago en la calidad de vida se han ido acentuando en la medida que el patrón de industrialización no corresponde con las potencialidades naturales y humanas de la delegación.

Aunado a lo anterior, se presenta una desestructuración al interior de las familias que junto a un modelo de desarrollo que no les es propio, se refleja al exterior en una muy baja organización social y productiva que puede ayudar a contener el deterioro de la calidad de vida y en la aparición de problemáticas sociales, y por otro lado, en la escasa relación y en algunos momentos hasta tensión entre gobernantes y gobernados.

El modelo vigente en la delegación está determinado por el crecimiento y la dinámica de la ciudad de Querétaro; ello ha llevado a



impulsar el crecimiento delegacional a través del empleo dedicado a la instalación de industria manufacturera sin ligas internas. Sin embargo, la población santarrosense no está siendo la beneficiaria de la instalación industrial, incluso en cuanto a empleo, su efecto local ha sido de bajo impacto.

De seguir esta tendencia de utilización del territorio en la que se refuerza la instalación industrial a lo largo de los ejes carreteros (en particular la carretera 57), que aprovechan este espacio para el traslado adecuado de sus flujos de mercancías hacia el centro y el norte del país, seguramente crecerán los asentamientos irregulares por la necesidad de los trabajadores inmigrantes que demandarán empleo en esas nuevas instalaciones, pues es posible prever que, desafortunadamente, sólo una pequeña proporción de la población de la delegación se constituirá en sus trabajadores.

#### BIBLIOGRAFÍA

- ANUARIO ECONÓMICO, GOBIERNO DEL ESTADO DE QUERÉTARO, 1997 a 2001.
- BORJA, Jordi y Manuel Castells, 2002, *Local y global, la gestión de las ciudades en la era de la información*, México, Taurus.
- CORAGGIO, José Luis, 1976, "Sobre la espacialidad social y el concepto de región", en *Territorios en transición: Crítica a la planificación regional en América Latina*, Quito, Ecuador.
- DELGADO, Javier, 1998, *Ciudad-Región y transporte en el México central*, México, Plaza y Valdés editores.
- GONZÁLEZ, Ovidio y Carmen Imelda González Gómez, 1992, *El transporte en Querétaro en el siglo XX*, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Instituto Mexicano del Transporte y Gobierno del Estado, Querétaro.
- GONZÁLEZ GÓMEZ, Carmen Imelda y L. Osorio Franco, 2000, *Cien años de industria en Querétaro*, Gobierno del Estado, Secretaría de Desarrollo Sustentable y Universidad Autónoma de Querétaro.
- \_\_\_\_\_, 2001, *Querétaro, polarización del desarrollo*, Querétaro, Universidad Autónoma de Querétaro, Serie Sociales.
- \_\_\_\_\_, (coord.), 2002, *Plan Santa Rosa Jáuregui diez años*, Gobierno del Estado y Universidad Autónoma de Querétaro.

- JIMÉNEZ L., 1998, *Santa Rosa, tres siglos de historia*, Caja 30 de Agosto, México, S.C.L., p 239.
- LEFF E. Y J. Carabias, 1993, *Cultura y manejo sustentable de los recursos naturales*, México, Miguel Ángel Porrúa, vol. III.
- PINEDA L, Raúl y L. Hernández Sandoval (eds.), 2000, *La microcuenca Santa Catarina, estudios para su conservación y mantenimiento*, UAQ-SEMARNAP.
- Relación campo-ciudad: La tierra, recurso estratégico para el desarrollo y la transformación social*, Ediciones México, SIAP, 1982.
- Seduope, 1998, *Plan Parcial de Desarrollo Urbano*, Municipio de Querétaro, Delegación Santa Rosa Jáuregui.

## *La ciudad de Aguascalientes en la red global: retos para el siglo XXI*

### INTRODUCCIÓN

LA CIUDAD de Aguascalientes en las últimas dos décadas ha tenido importantes transformaciones económicas, sociales y urbanas derivadas de su incorporación a la red de ciudades que participan en el proceso de expansión del comercio y la inversión a escala global. Ello reafirmó su papel protagónico y su influencia en los 11 municipios que hoy conforman el estado que lleva el mismo nombre. Además de que históricamente es donde se ha concentrado la población, ser la capital administrativa y la sede de los diferentes niveles de gobierno, y en general, ser el lugar donde se desarrolla la mayor parte de la vida cultural y política; hoy, al inicio del siglo XXI, es donde se genera la mayor parte de la riqueza de la entidad.<sup>1</sup>

A partir de los primeros años de las décadas de los años ochenta, con la presencia de nuevas empresas de capital extranjero orientadas al mercado externo ubicadas en la ciudad, así como el proceso de apertura de la economía del país, la ciudad inició una nueva etapa de su vinculación a escala internacional y un impulso renovado de crecimiento económico a través de un proceso de industrialización vinculado a la dinámica global de producción. En este sentido, puede decirse que el estado de Aguascalientes es uno de los primeros en el país que se incorporó a la dinámica de un mode-

\*Estudiante de doctorado en ciencias sociales. CUCSH, Universidad de Guadalajara y profesor de la Universidad Autónoma de Aguascalientes.

<sup>1</sup>En el año 2000 el estado de Aguascalientes tenía una población total de 943,505 habitantes; el municipio de Aguascalientes 643,360 y la ciudad de Aguascalientes 594,092, es decir, la ciudad representaba el 68.2 por ciento de la población total del estado y el 92.3 por ciento del total de municipio.

lo de desarrollo enfocado al mercado internacional y la apertura externa, iniciada por el gobierno federal durante esos años, siendo la ciudad de Aguascalientes el principal escenario de este proceso en el estado.

Con la instalación en la ciudad de una planta de transejes en 1981 por parte de la firma automotriz Nissan, el capital japonés inició una creciente presencia en la economía del estado con la formación de un complejo automotriz que 20 años después sigue ampliándose con la instalación de empresas nacionales e internacionales de autopartes. En el sector electrónico empresas de capital estadounidense y alemán instalaron plantas aun cuando el proceso de apertura a la inversión extranjera no se iniciaba formalmente. Además, hay que sumar un conjunto de empresas de capital nacional y locales instaladas en la ciudad que comenzaron o incrementaron su actividad exportadora a partir de una mayor apertura en el conjunto de la economía nacional. Así durante los primeros años de la década de los ochenta, la ciudad de Aguascalientes fue receptora de empresas extranjeras y nacionales que ampliaron la base productiva de la entidad, y generaron un crecimiento económico sostenido durante una década, en medio de la crisis nacional iniciada en 1982.

En los años noventa, este proceso de globalización de la economía estatal siguió extendiéndose a través de la instalación de empresas maquiladoras de capital estadounidense y asiático, sobre todo de China y Corea, en el sector de ensamble de prendas de vestir. Ello fue resultado en gran medida, de la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México en 1994, y de la devaluación de la moneda en ese mismo año, lo cual permitió generar condiciones propicias para la inversión en un sector que ha sido tradicional en la industria estatal.<sup>2</sup>

En el año 2000 se calculó un monto de inversión extranjera directa de 3'509.2 millones de dólares distribuidos en 61 empresas industriales que en ese año daban empleo directo a cerca de 29,000 personas. Respecto al monto total de exportaciones en ese mismo

<sup>2</sup>Para un estudio de la industria automotriz y de la confección en el estado de Aguascalientes durante este periodo véase: F. Camacho (2000), *Abriendo fronteras*, ICA, CIEMA.

año fue de 3,320 millones de dólares, es decir, 300 veces más con respecto a 1984, en su mayoría de la rama automotriz, no obstante que a partir de 1995 se incrementaron las exportaciones de la industria maquiladora, particularmente de la industria textil y confección.<sup>3</sup>

En sentido lato, esta nueva etapa de crecimiento de la economía estatal y en particular, de la ciudad de Aguascalientes, representa importantes transformaciones en magnitud, características y evolución de la estructura económica y social del estado. Durante este periodo se pasó de una economía sustentada en las actividades comerciales y agrícolas, a una economía industrial y de servicios, donde es importante destacar la presencia de nuevas ramas manufactureras. En cuanto al mercado laboral hay cambios significativos en el perfil de las ocupaciones, la capacitación de los trabajadores, la distribución del ingreso y en general, las transformaciones laborales contribuyen a la formación de una sociedad más heterogénea con nuevos grupos sociales.

Por otra parte, el proceso de industrialización significó un crecimiento territorial de la ciudad y un cambio en cuanto al uso y propiedad del suelo, al transformarse terrenos con vocación agrícola en espacios urbanizados para la vivienda e infraestructura productiva. La diversidad en el empleo introdujo nuevas formas de consumo, pero también otros esquemas de urbanización y construcción de vivienda, hasta cierto punto inéditos en la ciudad de Aguascalientes. De ahí, que este dinamismo económico, social y urbano trajera consigo una mayor concentración de la ciudad de Aguascalientes con respecto al territorio estatal.

En resumen, la ciudad y sus habitantes no han estado ajenos a estos cambios estimulados en gran medida por la inserción económica del estado a escala global, ya que ahora forman parte de la vida cotidiana de la población y de su relación con el medio físico y natural. La ciudad, se describe en la actualidad como una sociedad formada por grupos con características e intereses diversos, pero que tienen como factor común el espacio de vida colectivo. De ahí que la ciudad de Aguascalientes, entendida como la forma

<sup>3</sup>Delegación estatal de la Secretaría de Economía, 2001.

específica de la relación entre territorio y sociedad, tiene que enfrentar este nuevo reto con relación a la economía internacional con el fin de hacer del territorio un espacio abierto, que ofrezca mayores niveles de vida para todos sus habitantes y al mismo tiempo, se convierta en un área competitiva a escala global.

La ciudad de Aguascalientes durante más de dos décadas incrementó su potencial económico, generó cada vez más empleos, la sociedad fue cada vez más diversa, creció y se diversificaron los servicios personales y productivos, aumentó la dotación de infraestructura y extendió sus comunicaciones y se incorporó a las redes de ciudades que participan económica y socialmente a escala global. Todo ello, incrementó su competitividad no sólo respecto a otras ciudades del país, sino también en el ámbito internacional.<sup>4</sup> La ciudad incrementó sus fortalezas y oportunidades, sin embargo, también es cierto, que existen importantes rezagos que estas nuevas capacidades no han podido resolver, incluso se han generado otros desequilibrios que ponen en riesgo el futuro de la ciudad.

Por lo anterior, este documento tiene como objetivo mostrar cómo la ciudad de Aguascalientes tiene importantes transformaciones a partir de su vinculación a la red global de ciudades, y cómo ello permitió incrementar sus ventajas competitivas, pero también enfrentar nuevos retos para operar a escala global y, sobre todo, para generar mejores condiciones de vida para sus habitantes. El documento se divide en cinco partes: en la primera se hace una breve reseña histórica sobre la ciudad; la segunda, describe el cambio de especialización económica debido a nuevas inversiones extranjeras y nacionales en actividades manufactureras y de servicios; la tercera, hace referencia a las principales tendencias demográficas y laborales propiciadas por este dinamismo económico. En cuarto lugar, exponemos el efecto

<sup>4</sup>De acuerdo con el estudio realizado por el ITESM sobre la competitividad de los 31 estados de la República y el Distrito Federal, el estado de Aguascalientes estuvo situado en el 11, 10 y 9 lugar en 1997, 1998 y 1999, respectivamente. De igual manera, este mismo instituto en su estudio sobre el desempeño del gobierno de los municipios mexicanos, considerados los 100 municipios más grandes del país, el municipio de Aguascalientes, en el año 2002 fue situado en el lugar número 20 del desempeño general, donde se consideraron distintas variables. En ambos casos, si bien son indicadores globales para el estado y el municipio, por la importancia que tiene la ciudad de Aguascalientes, podría tomarse como un indicador aproximado de la competitividad de la ciudad a nivel nacional.

en el crecimiento físico de la ciudad. En la quinta parte, sobre la base de una encuesta elaborada especialmente para este trabajo, se reconstruye una red de la ciudad de Aguascalientes a principios del siglo XXI. Finalmente, a manera de conclusiones, se hacen algunas reflexiones sobre los retos que esta nueva etapa de la ciudad representa para su futuro inmediato.

## ANTECEDENTES

LA UBICACIÓN geográfica de la ciudad al centro-norte del país, le ha permitido formar parte de las principales redes de ciudades del país en diferentes etapas de su historia y ampliar sus relaciones económicas y sociales en el ámbito regional y nacional. La ciudad de Aguascalientes desde su nacimiento en 1575 estuvo vinculada a una red de ciudades que tenía una fuerte influencia en la vida económica y política durante la época colonial. A partir de ese entonces pueden distinguirse otros dos periodos de grandes transformaciones de la ciudad en lo correspondiente a su vinculación con la economía nacional e internacional: la instalación de talleres de ferrocarril a finales del siglo XIX y el actual proceso de globalización económica de la ciudad en las últimas décadas del siglo XX.

Los orígenes de la ciudad de Aguascalientes están estrechamente ligados al objetivo de la Corona española por proteger el camino que se había construido entre los centros mineros de la Nueva España. El descubrimiento de las minas de plata en Zacatecas en 1546, originó la necesidad de proteger a los nuevos pobladores y la posibilidad de generar fuentes de insumos para la explotación de las minas. En esa medida, se fundaron villas españolas a lo largo de la llamada Ruta de la Plata y se otorgaron muchas licencias para establecer posadas, haciendas y estancias para el ganado. De esta manera algunos estancieros que proveían de insumos a San Luis Potosí, Zacatecas, Fresnillo y Mazapil, aprovecharon los manantiales de aguas calientes para asentarse.<sup>5</sup> El 22 de octubre de 1575 Felipe II firma la cédula de erección de la villa de Nuestra Señora de

<sup>5</sup> Cfr. M.S. Pérez Chávez 1992, *Crecimiento urbano de la ciudad de Aguascalientes 1555 a 1992*, Aguascalientes, México, DGG-INEGI.

la Asunción de las Aguas Calientes. La villa fue parte del territorio de la Nueva Galicia y administrativamente dependiente de la ciudad de Guadalajara, hasta que en 1789 fue dividida en dos, con lo cual pasó a formar parte de la intendencia de Zacatecas.

Durante estos años la alcaldía de Aguascalientes se caracterizó por recibir población tanto de inmigrantes como de indígenas nativos de la región, lo cual motivó la construcción de obras de infraestructura y nació una actividad económica centrada en él abasteciendo de alimentos, herrería, ganado y curtiduría, además de convertirse en intermediario comercial con otras parte del país. En 1750 se calculaba que la ciudad tenía cerca de 8,000 habitantes y una superficie de 124 hectáreas. Fue así como Aguascalientes se convirtió en el municipio más próspero de la provincia de Zacatecas, lo cual llevó a las élites terratenientes y clase política a buscar su autonomía administrativa y política que finalmente lograron en el año de 1835.<sup>6</sup>

Víctor González (2002), ha definido con claridad esta primera fase como sigue;

[la ciudad de] Aguascalientes estuvo inscrita históricamente a la jerarquía urbana conformada por Guadalajara y Zacatecas. Institucionalmente perteneció a la Audiencia de Nueva Galicia y su crecimiento poblacional y económico estuvo marcado por la minería zacatecana, si bien su centro político se encontraba en la ciudad de Guadalajara. [...] Esta dualidad jerárquica se mantuvo hasta fines del periodo colonial, ya que con las reformas borbónicas en 1804 paso, no sin conflicto, de la intendencia de Guadalajara a la intendencia de Zacatecas.

Así, la ciudad de Aguascalientes nació y se desarrolló como proveedora de insumos, se convirtió en sitio de resguardo, centro de servicios y consumo dentro de una red de ciudades mineras que fueron un detonador de la urbanización en la época colonial. No obstante el crecimiento de la ciudad de Aguascalientes durante más de tres siglos fue lento y competía en importancia con otras

<sup>6</sup>Cfr. Beatriz Rojas, *et al.*, 1999, *Breve Historia de Aguascalientes*, Colmex, FCE, México.



localidades dentro y fuera del estado, como Asientos y Tepezalá, así como Teocaltiche y San Juan de los Lagos en la región de los Altos de Jalisco.

Es hasta el año de 1884 cuando la ciudad tuvo una segunda reinsertión a la dinámica nacional y regional al convertirse en un centro ferrocarrilero de gran importancia al incorporarse a la línea de transporte que comunicaba a la ciudad de México con Ciudad Juárez y en 1889 con el puerto de Tampico; con ello incrementó su comercio a escala regional y estimuló la llegada de nuevas inversiones nacionales e internacionales. Tal fue el caso de la Gran Fundición Central Mexicana, mejor conocida en el imaginario local como “La Fundición”, considerada durante esa época como la empresa más importantes en América Latina en su rama, la cual le permitió al estado ser uno de los principales productores de cobre y zinc en el país con las minas de Asientos y Tepezalá. Así, esta empresa junto con los Talleres de Reparación del Ferrocarril, instalados en ese entonces, empleaban a más de 2,000 obreros, en una ciudad que apenas sobrepasaba los 30,000 habitantes.<sup>7</sup> Desde luego, esto se vio reflejado en una sociedad más diversificada socialmente al recibir población inmigrante de distintas regiones, incluso de técnicos provenientes de otros países.

En los años siguientes a la instalación de los talleres de ferrocarril, la ciudad de Aguascalientes vivió una serie de cambios que alteraría su fisonomía urbana: se originó la arquitectura de servicios, llegó la energía eléctrica que permitió la instalación de tranvías en 1883, creció la construcción de viviendas, hoteles, restaurantes, avenidas y equipamiento en general. Así nació “La Estación” como uno de los barrios tradicionales de Aguascalientes. Al final del siglo XIX se calcula que la ciudad tenía una superficie aproximada de 755 hectáreas con una población poco mayor a los 35,000 habitantes. Es esta nueva relación con la economía nacional y regional quién permitiría a la ciudad constituirse en el principal centro político, urbano y económico del estado a lo largo de todo el siglo XX.

<sup>7</sup>Cfr. J. Gómez Serrano, *El imperio de los Guggenheim*, ICA, 1990.

Al término del periodo de la lucha armada y la gestación del Estado mexicano durante los años treinta y cuarenta del siglo XX, el estado de Aguascalientes, al igual que resto del país, vivió un intenso proceso de repartición de tierras con lo cual se desintegraron las grandes propiedades agrarias que fueron hasta entonces la base del dinamismo de la producción agropecuaria. Esta situación motivó a empresas extranjeras locales a irse del estado lo que provocó un fuerte retraimiento de la actividad económica y en su hasta ese entonces creciente expansión como centro regional. No obstante, en 1940 la ciudad ya aglutinaba la mitad de la población del estado.

En los primeros años del ciclo de crecimiento que tuvo el país en el periodo durante de la segunda posguerra conocido como “desarrollo estabilizador”, o modelo de “sustitución de importaciones”, la ciudad no fue de las primeras beneficiadas por no considerarse estratégica en el sistema económico y urbano nacional. Fue hasta la década de los años sesenta cuando adquirió mayor relevancia económica dado que en ella se desarrollaron talleres y fábricas, principalmente en las ramas de alimentos, textil, confección y metalmecánica, además de ser el centro comercial, político-administrativo de la entidad y nodo ferroviario a escala nacional.

Sin embargo, el estado de Aguascalientes siguió siendo principalmente agrícola y ganadero dada la participación económica de otros municipios en estas actividades. La producción de frutas comerciales y de riego como la vid, durazno, guayaba, entre otros; el cultivo de hortalizas, verduras y forrajes, además de la producción lechera y ganado para carne, tuvieron un crecimiento más acentuado incluso que actividades industriales como la textil y confección, que estaban en franco desarrollo y que tenía una localización preferentemente en la ciudad. Hay que considerar también, que al lado de esta agroindustria comercial existían el cultivo de maíz y frijol en tierras de temporal y de baja productividad a la escala de subsistencia en una importante extensión de tierras agrícolas en el estado.<sup>8</sup> En conjunto, las actividades agropecuarias más el

<sup>8</sup>Cfr. Ortega de León, 1994, “Transformación productiva del sector agropecuario”, en C. Vargas, *Aguascalientes en los noventa*, Aguascalientes, ICA.

comercio, constituían la fuente principal de riqueza e ingresos de una buena parte de la población del estado.

Fue hasta los años cincuenta y setenta que el estado y la ciudad reiniciaron su dinamismo económico como parte del proceso de urbanización a escala internacional, que en el caso de México fue acompañado, aunque de manera desigual en el territorio nacional, por una política de construcción de vialidades, escuelas, hospitales, y en general, de un mayor equipamiento de los servicios públicos en los centros urbanos de mayor tamaño. En este contexto, el estado de Aguascalientes formó parte del sistema de ciudades que el gobierno federal escogió para aplicar y *experimentar* nuevos programas, tal es el caso de la construcción del primer distrito de riego del país, con la construcción de la presa Calles y muchos otros relacionados con la educación, la vivienda, que le permitieron al estado beneficiarse de recursos provenientes de la Federación.

Al final de los años setenta, la producción agropecuaria en el estado pasaba por una fuerte crisis por una baja en la productividad, escasez de agua y una caída de los precios, lo cual significó una reducción de la actividad productiva del estado y la necesidad de impulsar un nuevo patrón de crecimiento económico; además que el sistema ferroviario a escala nacional ya había entrado en franca recesión con lo cual resultaron afectadas ciudades como Aguascalientes que habían sido importantes nodos de comunicación en esta red de transporte nacional y regional.

#### LA CIUDAD DE AGUASCALIENTES Y LA GLOBALIZACIÓN

AL FINAL DEL siglo XX, la ciudad de Aguascalientes tiene una tercera etapa de vinculación con el país, y en esta ocasión, con la economía internacional. La instalación de empresas de capital extranjero en la entidad, así como el mayor flujo de comercio con el exterior, generaron una nueva relación de la ciudad con un sistema urbano de carácter transnacional. Además que el avance en las telecomunicaciones y tecnologías de información en pleno auge durante estos

años, le permitieron a la ciudad vincularse, en tiempo real, no sólo con las ciudades que tradicionalmente ha mantenido relaciones, sino con otras ciudades en el ámbito internacional. Podríamos adelantar como hipótesis, que es precisamente esta vinculación de la economía del estado y la ciudad de Aguascalientes con la economía internacional quien le ha permitido ser una de las regiones “ganadoras” del nuevo modelo de crecimiento vinculado a la economía global. La presencia de estas nuevas empresas y la construcción de un nuevo aeropuerto, así como la ampliación de las autopistas que la comunican con las ciudades de México y Guadalajara, son claras manifestaciones físicas de esta etapa, como lo fuera la instalación de los ferrocarriles 100 años antes.

Los rasgos más distintivos que marcan una nueva etapa en el desarrollo de la ciudad son: alto crecimiento demográfico, cambio estructural en la actividad económica, alternancia política,<sup>9</sup> una expansión urbana acelerada y una mayor heterogeneidad del empleo, por sólo citar los más importantes. Sin duda, estos acontecimientos son el resultado de tendencias históricamente persistentes durante décadas y siglos; sin embargo, en los últimos años encontramos una nueva y mayor inserción de la economía del estado en el proceso de globalización a través de un incremento constante de sus flujos de comercio exterior e inversión extranjera directa, factores que, en gran medida, han incrementado su competitividad económica.

Estas transformaciones en la ciudad de Aguascalientes durante el último cuarto del siglo xx son producto de la confluencia de distintos procesos a escala global, nacional y local que de acuerdo con sus características históricas particulares se expresan e interactúan de manera específica. En primer lugar, el proceso mismo de globalización económica ha significado un cambio profundo en la división internacional del trabajo, con la modificación de las ventajas competitivas entre países, ciudades y regiones, lo que le ha permitido a las grandes compañías transnacionales la descentralización territo-

<sup>9</sup>En 1994 por primera vez en la historia política en la entidad, el Partido Acción Nacional gana la alcaldía de Aguascalientes, situación que antecedería al triunfo de este partido en las elecciones para gobernador en 1998.

rial de sus cadenas de producción a fin de aprovechar las ventajas que ofrece cada ciudad o territorio.

Una segunda transformación al final del siglo xx, fue el paso de un patrón de producción en serie a otro de producción flexible que ha significado un cambio radical en el ámbito macroeconómico, expresado en una creciente flexibilización y diversificación de la producción, la creciente innovación y desarrollo de nuevas generaciones de productos y cambios tecnológicos. En gran medida estos procesos, han sido posibles gracias al avance tecnológico en la microelectrónica y las comunicaciones, en combinación con las políticas gubernamentales y las estrategias empresariales, que han podido flexibilizar las líneas rígidas de producción en masa, al convertirse en líneas de pequeños lotes diferenciados y de rápida programación.<sup>10</sup>

En tercer lugar, las políticas del gobierno a nivel nacional desde los años ochenta, enfocadas a instaurar un nuevo modelo exportador que permitiera a la economía del país recuperar el crecimiento y adquirir nuevas ventajas frente a sus competidores externos fueron decisivas en la evolución económica de las regiones y ciudades del país. Primero las políticas de ajuste y posteriormente de apertura económica y cambio estructural, cambiaron la fisonomía de la planta productiva del país, su relación con el exterior, así como la configuración territorial a nivel de las regiones y ciudades.

Finalmente, la política de promoción por parte del gobierno estatal a partir de la segunda década de los años setenta fue decisiva para generar condiciones favorables para insertarse en este proceso y buscar nuevas fuentes de dinamismo y modernización para la planta productiva estatal, para que el estado de Aguascalientes y en particular la ciudad capital, se vinculara a las transformaciones que estaban dándose a nivel nacional e internacional.<sup>11</sup>

<sup>10</sup>Cfr. C. Ruiz Durán y Peters Dussel, 1999, *Dinámica regional y competitividad industrial*, México, UNAM, Fundación Friedrich Ebert, Ed. Jus.

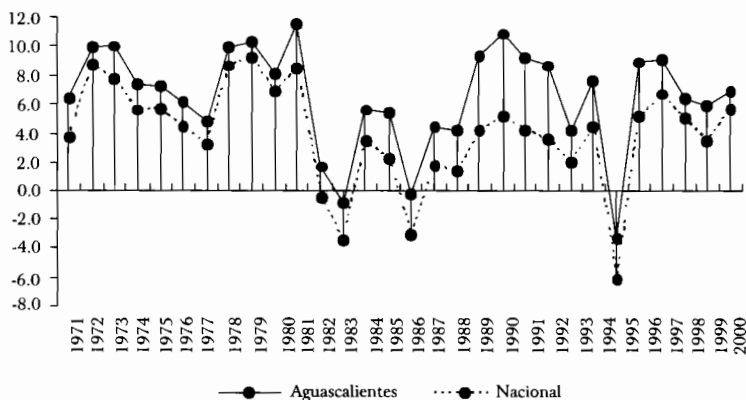
<sup>11</sup>Para un estudio del papel que jugó el gobierno estatal y otros actores sociales y económicos en la atracción de inversión extranjera y promoción de la industrialización, véase: F. Salmerón, 1996, *Los intermediarios del progreso*, Aguascalientes, ICA.

Por todo ello, consideramos, que para el caso del estado de Aguascalientes la inserción externa de su economía y el proceso de industrialización que experimentó, representa coincidencia de intereses en distintos niveles de decisiones de los agentes económicos públicos y privados, así como una combinación de factores de carácter local y global.

En conjunto, la economía del estado de Aguascalientes durante tres décadas consecutivas, 1970-2000, ha mostrado tasas de crecimiento por encima de la media nacional que se han traducido en una expansión del número de establecimientos, personal ocupado y en un incremento significativo del monto de las exportaciones. No obstante, este crecimiento no fue uniforme ni constante, ya que su desempeño estuvo marcado por el comportamiento nacional en particular en los años de crisis severas como fueron 1982 y 1983, 1986 y 1995; sin embargo en promedio durante todo el periodo su crecimiento estuvo dentro de los más altos en el país. (véase gráfica 1).

GRÁFICA 1

### TASAS DE CRECIMIENTO DE PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL Y DEL ESTADO DE AGUASCALIENTES, 1970-2000

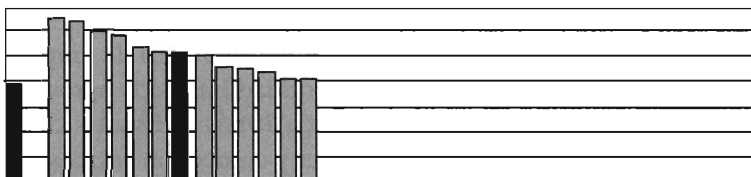


Fuente: INEGI; con base en el Sistema de Cuentas Nacionales, varios años.

## APERTURA E INDUSTRIALIZACIÓN

El proceso de ajuste y cambio estructural de la economía mexicana, sumado a los cambios a escala internacional y las particularidades de las localidades, han tenido efectos diferenciados en las ciudades, estados y regiones, con lo cual se ha configurado una nueva geografía económica en la que están presentes las más diversas experiencias y trayectorias productivas y donde el papel de los agentes locales ha cobrado un nuevo impulso. Una economía más abierta a las corrientes internacionales ha dado lugar a una reorganización territorial de la producción en la cual no todas las regiones se han favorecido, puesto que el proceso fue desigual y heterogéneo.<sup>12</sup>

GRÁFICA 2  
GRADO DE INDUSTRIALIZACIÓN EN  
LA ENTIDADES FEDERATIVAS EN 1996  
(Porcentajes)



Fuente: Estimada sobre la base de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, 1996.

El estado de Aguascalientes y en particular la ciudad, desde los años ochenta han mostrado un fuerte impulso económico y una modificación en su especialización económica en términos de sus sectores líderes. De acuerdo con Durán y Dussel.<sup>13</sup> Aguascalientes, junto con Chihuahua, Tamaulipas y Baja California dentro de los estados donde la inversión extranjera directa (IED), creció a un ritmo

<sup>12</sup>Cfr. Daniel Hiernaux, 1998, "Reestructuración económica y cambios territoriales en México. Un balance 1982-1995", en De Matos, Hiernaux y D. Restrepo (coords.), *Globalización y Territorio*, México. FCE.

<sup>13</sup>Cfr. C. Ruiz Durán y P.E. Dussel, 1999, *Dinámica regional y competitividad industrial*, México, UNAM, Fundación Friedrich Ebert, Ed. Jus.

superior al de la ciudad de México. Es decir, que en estos años llegaron a la ciudad de Aguascalientes agentes económicos que tuvieron una gran influencia en la vida de la ciudad, ya que además de ser generadores de empleos, fueron demandantes de servicios públicos y desde luego, de un territorio para ubicarse.

Desde la instalación de la primera planta de Nissan, el sector automotriz se convirtió en eje central de este proceso de crecimiento, del cambio estructural y de la inserción internacional de la economía del estado y la ciudad de Aguascalientes. Este proceso forma parte de la estrategia de las empresas automotrices, tanto de las "tres grandes" estadounidenses, Ford, Chrysler, General Motors, como Toyota y Volkswagen de capital japonés y alemán respectivamente, al instalar nuevas plantas de autopartes, motores y de ensamble en distintas ciudades del norte y centro del país, tales como Hermosillo, Puebla, Saltillo, Toluca, Silao y Querétaro, con el propósito de mejorar sus ventajas competitivas y exportar al mercado más grande del mundo.<sup>14</sup> Lo mismo puede decirse de las empresas como Xerox, ahora Flextronics, y Texas Instruments de diferentes productos electrónicos.

Desde luego, habría que sumar el gran número de empresas maquiladoras que se instalaron en la entidad buscando aprovechar el Tratado de Libre Comercio que México firmó con Estados Unidos y Canadá en 1994. Empresas de textiles y confección entre las más grandes de los Estados Unidos ampliaron sus inversiones y coinversiones con empresas locales y nacionales, lo cual implicó para la ciudad incorporarse a otra red de ciudades especializadas en estos sectores. Como señala Sassen (2000) las empresas transnacionales se han convertido en agentes centrales en la organización económica mundial.

En síntesis, este proceso de internacionalización trajo consigo un cambio estructural de la economía que se manifestó con la presencia de nuevos sectores industriales, la reestructuración de la industria tradicional, la creciente instalación de empresas maquiladoras y una mayor participación del sector servicios que es una de las acti-

<sup>14</sup>Cfr. J. Carrillo (coord.), 1990, *La nueva era de la industria automotriz en México*, El Colef.



vidades estratégicas de la actividad económica en el estado. En el ámbito estatal, la industria manufacturera incrementó su participación del 12.0 al 29.6 por ciento entre 1970 y el año 2000. Mientras que en 1970, 52.3 por ciento de la producción se concentraba en los sectores agropecuario y las actividades de comercio y restaurantes y hoteles, tres décadas después el 58.8 por ciento de la producción de la economía estatal fue aportado por la industria manufacturera y los servicios, tanto financieros, comunales, sociales y personales.

### ESPECIALIZACIÓN ECONÓMICA DE LA CIUDAD

EL CAMBIO estructural de la economía del estado en su conjunto se refleja claramente en la especialización de la industria instalada en la ciudad de Aguascalientes<sup>15</sup> como podemos observar con los datos de los censos económicos de 1988, 1993 y 1998, éste fue un periodo de intensas transformaciones. La ciudad se convirtió en un centro de manufactura para la exportación, no obstante que las ramas industriales orientadas al mercado interno siguieron teniendo un peso significativo. De igual manera, la ciudad amplió su función como centro de comercio y proveedor de servicios, tanto sociales como servicios especializados relacionados con la actividad industrial.

Al mismo tiempo que las ramas tradicionales en la entidad fueron perdiendo participación en el total industrial, surgieron nuevas actividades manufactureras que se convirtieron líderes en este proceso de industrialización. Este cambio puede observarse claramente en la distribución de la producción bruta por tipo de bien durante una década. Mientras que la producción de bienes percederos fue perdiendo importancia, por la caída en las ramas tradicionales, como alimentos, bebida, textil y confección de ropa: la producción de bienes de consumo duradero ganó importancia por la presencia de la industria automotriz y electrónica. Así, mientras los

<sup>15</sup>No obstante, que la información corresponde a la información del municipio de Aguascalientes, por el peso que tienen la ciudad en éste, consideramos que es un buen indicador para medir su evolución económica.

bienes de consumo precederо redujeron su participación del 69.6 a 34.8 por ciento entre 1988 a 1998, por su parte los bienes de consumo duradero aumentaron su participación en la producción industrial de 19.8 a 56.4 por ciento en el mismo periodo.

De esa manera, este proceso de internacionalización trajo nuevas ventajas competitivas en términos de planta productiva y empleo. Sin embargo, dicho proceso también trajo consigo la ampliación de una brecha tecnológica y de mercado respecto a otros sectores y, en particular, respecto a una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas afectadas por las recurrentes crisis financieras del país desde 1982 y 1996<sup>16</sup> han traído consecuencias importantes en términos de reducción de empleo, cierre de empresas maquiladoras y una caída de las exportaciones, lo cual precisamente nos muestra los efectos que tiene esta nueva inserción local con una economía globalizada.

Adicionalmente, este tipo de industrialización centrada en la inversión extranjera y las exportaciones como el que presentó el estado de Aguascalientes y otras ciudades del país, ha sido cuestionado por su poca integración con la economía local en la medida que no provocó encadenamientos productivos y generó mayor competitividad en la economía local. Varios autores se han preguntado si los agrupamientos que se han conformado son, ¿aglomeraciones locales o clusters globales?” (Carrillo, 2000), en el sentido de que las empresas extranjeras conforman un tipo de “enclaves” que sólo utiliza mano de obra de bajo costo y los servicios públicos de la ciudad.

El caso de Aguascalientes no parece ser la excepción. El nivel de integración de la industria maquiladora de exportación del sector de la confección es mínimo, ya que en 1998, en pleno auge de esta industria en el estado, apenas el porcentaje de insumos nacionales que utilizaba fue alrededor del 6.5 por ciento, aunque rebasaba por cinco veces el promedio de la maquila fronteriza. Por su parte, la industria automotriz, en 1997 en términos de valor, sólo el 7.8 por ciento de los insumos utilizado por 15 empresas instaladas en la entidad provenían de la industria local, el 25.2 por

<sup>16</sup>A las cuales podemos agregar la actual depresión de la economía mundial iniciada en el 2001.

ciento de otros estados del país, y el 67 por ciento eran importados, siendo éstos los de mayor complejidad tecnológica.<sup>17</sup> No obstante, lo anterior, esta nueva especialización de la ciudad, significó incrementar su potencial económico en la medida que creció el número de actividades y empresas vinculadas al mercado internacional, que no sólo incrementaron el flujo comercial con el exterior, sino también por la creación de empleos, tecnología y nuevas formas organizacionales. El estudio de J. Sobrino (2002), sobre la competitividad de 30 ciudades del país, concluye que las entidades con mayor desempeño industrial durante el periodo 1988-1998, fueron Aguascalientes, Baja California, Coahuila, Puebla, Querétaro y Tamaulipas, en las cuales al menos se ubica una ciudad entre las más importantes del país por tamaño de población y generación de riqueza industrial.

En este mismo sentido, Borja y Castells (1997)<sup>18</sup> señalan que la gestión local de la productividad y competitividad económica, es un importante insumo para la competitividad de las ciudades; sin embargo, incluyen en ésta, la integración cultural y la representación política de las sociedades locales que permitan a las instituciones y a la sociedad lograr una mejor articulación a escala global.

#### LA TRANSICIÓN DEMOGRÁFICA, POBLACIÓN Y EMPLEO

EL PROCESO de expansión económica del estado y de la ciudad recientemente descrito fue acompañado por una transformación demográfica y laboral de gran magnitud. En sólo 20 años la población de Aguascalientes se incrementó en poco menos de 300,000 habitantes, es decir, en apenas 20 años duplicó al número de sus habitantes, cifra que la ciudad había alcanzado en un periodo de 400 años. Así, al comienzo del siglo XXI, la ciudad se convirtió definitivamente en la única ciudad media en la entidad, en el año 2000 la ciudad concentraba el 63.0 por ciento del población total del estado.

<sup>17</sup>Cfr. S.F. Camacho, 2000. *op. cit*

<sup>18</sup>Cfr. Borja y Castell, 1997, *Global y local, la gestión de las ciudades en la era de la información*, Madrid, Taurus.

Por lo anterior, nuestra segunda hipótesis es precisamente que el proceso de inserción de la ciudad a la economía internacional trajo cambios importantes en la evolución demográfica, estructura del mercado laboral y el perfil de los trabajadores en cuanto a sexo, escolaridad, capacitación, nivel de ingresos y ocupación principal; cambios que forman parte de una transformación social de mayor alcance en la ciudad de Aguascalientes.

En este trabajo consideramos que para el caso de la ciudad de Aguascalientes al menos tres tipos de factores explican estos cambios en la estructura social, a saber: la reestructuración de la economía,<sup>19</sup> una dinámica tasa de crecimiento natural de la población,<sup>20</sup> y la creciente incorporación de la mujer como oferta de mano de obra para los establecimientos económicos instalados en la ciudad. Padilla (2000) señala que ciudades como Aguascalientes y Querétaro, donde la población se duplicó, el área urbana se expandió a una velocidad mayor a la del incremento de la población, lo cual propició una reducción en la densidad de población bruta y una mayor concentración de la población, una tendencia a la conurbación y una relación tipo centro-periferia con otras ciudades y comunidades rurales.

En este contexto, el crecimiento del empleo formal, considerando sólo los asegurados permanentes en el Instituto Mexicano del Seguro Social, pasó de 38,022 en 1980 a 186,465, en el año 2002, lo cual muestra el efecto del crecimiento económico en la dinámica laboral. Comparándose a nivel nacional, la estructura sectorial de población ocupada en Aguascalientes con la nacional, ilustra el papel que desempeña la entidad en la división regional del trabajo correspondiente a la etapa actual de reestructuración económica; de igual forma sobresale el peso relativo de la industria manufacturera en el empleo estatal.

En efecto, Aguascalientes se encuentra entre los nuevos polos industriales, con la inclusión de ramas orientadas al mercado inter-

<sup>19</sup> Donde surgieron nuevos sectores de actividad.

<sup>20</sup> Una consecuencia de la fuerte inmigración motivada por la política del gobierno federal de descentralizar oficinas de la administración después del temblor de 1985 en la ciudad de México. Cfr. Mario Bassols, 1997, *Política urbana en Aguascalientes. Actores sociales y territorio, 1968-1995*, México, ICA-UAM.

no y otras a la exportación. También es notoria la importancia de los servicios relacionados con la administración pública federal, la cual se refleja en la presencia de las oficinas del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, (INEGI), no obstante que tendió a disminuir su ritmo de crecimiento una vez estabilizada la planta laboral de esta institución. El auge de estas actividades y el incremento demográfico, por tanto, explican el dinamismo de otras actividades como la construcción, los transportes y el comercio.

En este sentido, las ramas más dinámicas en cuanto a la generación de empleo fueron la industria, los servicios especializados y otros servicios que presentan incrementos absolutos, lo cual nos permite acercarnos a nuestra hipótesis en cuanto a la influencia de la globalización en la evolución del mercado de trabajo.

El crecimiento de población ocupada durante el periodo de 1993 y 1997 en los servicios financieros y profesionales y otros servicios, muestra un proceso de terciarización en el empleo. Sin embargo, hay que resaltar que este incremento se debe al número de personas ocupadas asalariadas y menos a proporción de los trabajadores por su cuenta y empleadores; lo cual no indica que dentro de esta categoría de servicios puede haber una gran heterogeneidad en cuanto a ingresos, calificación, entre servicios intensivos en mano de obra y servicios especializados.

En los años noventa, después de la crisis de 1994, la instalación de un gran número de maquiladoras, sobre todo de la confección, permitió un incremento sustancial en el empleo de población femenina, incluyendo aquella que habita en las áreas rurales.<sup>21</sup> Es decir, que el proceso de internacionalización de la economía estatal a través de la maquila de exportación no sólo trajo importantes cambios en el empleo de la ciudad capital, sino de un gran número de localidades en las cuales la mayor parte de la población trabaja en sectores industriales y de servicios en los establecimientos económicos localizados en los municipios de Aguascalientes, Jesús

<sup>21</sup> Cfr. Óscar Martínez, 1997, *La industria maquiladora de exportación en Aguascalientes*, Cuadernos de Trabajo, núm. 62, Oficina de Asesores del Gobierno del Estado de Aguascalientes.

María y San Francisco de los Romo. De acuerdo con el XII Censo de Población y Vivienda, tenemos que mientras el personal ocupado en el sector secundario representó el 32.0 por ciento para la ciudad de Aguascalientes, encontramos una gran cantidad de localidades rurales que este porcentaje oscila entre el 40 y 80 por ciento, sin que exista en ellas una infraestructura industrial.<sup>22</sup> En general, son ocupaciones de tipo manual o de bajo contenido de calificación y bajo nivel salarial,<sup>23</sup> no obstante que representó para dichas comunidades un mayor consumo y un cambio en los hábitos tradicionales de las familias y localidades.

Al mismo tiempo, una parte del mercado de trabajo de la ciudad de Aguascalientes se vio transformado por la presencia de una élite de puestos directivos y gerenciales en las grandes empresas de capital nacional e internacional, que fueron ocupados en su mayoría por profesionales de diferentes nacionalidades y países. La presencia de esta clase directiva junto con una nueva clase empresarial local y nacional diversificó el estrato de población de altos ingresos que tradicionalmente estaban concentrados en las actividades económicas de capital local. A diferencia de los puestos de bajos ingresos, estos estratos acompañaron un auge del comercio y los servicios personales, lo cual implica nuevas formas de consumo relacionadas con una población ocupada en los estratos de medios y altos ingresos.

Por tanto, el proceso de globalización de la ciudad de Aguascalientes trajo como consecuencia cambios en el mercado laboral que tuvieron un fuerte impacto en la transformación de la sociedad en estos años, de forma explícita: un crecimiento absoluto de la población ocupada paralelamente al fuerte dinamismo demográfico, tanto por la creación de nuevas empresas como de las políticas de descentralización administrativa del gobierno federal; las ocupaciones en los servicios, sobrepasan el crecimiento de la ocupación en el sector industrial por lo cual cambia la estructura ocupacional en favor de actividades terciarias de bajos y altos ingresos; el empleo en la indus-

<sup>22</sup> Cfr. INEGI, 2000, *XII Censo de Población y Vivienda*, México.

<sup>23</sup> Cfr. S.F. Camacho, 2001, "La industria maquiladora en Aguascalientes", en C. Quintero, *Nuevas y viejas fronteras de la maquila*, CIESAS y Ed. Jus, capítulo 6.

tria y los servicios de población proveniente de áreas rurales hace que el mercado laboral de la ciudad vaya más allá de sus límites geográficos.

A su vez, el dinamismo del empleo femenino fue otra de las principales características de este proceso de inserción externa de la economía, ya que tuvo y tiene un fuerte impacto en un cambio social y familiar de una buena parte de los hogares en la entidad. Para noviembre del año 2002 la fuerza de trabajo en la entidad ascendía aproximadamente a 380,000 personas de las cuales el 37 por ciento eran mujeres. En ese mismo año la distribución del total ocupada por sectores de actividad fue la siguiente: 36.0 por ciento trabajaba en el sector secundario, el 57.0 por ciento en el terciario y sólo el 7.0 por ciento en el primario.<sup>24</sup>

Sin embargo, lo mismo que se sucedió con la estructura productiva donde hubo poca integración y en donde se amplió la brecha entre sectores económicos y entre grandes y pequeñas empresas, tuvo lugar con la estructura ocupacional y de ingresos en el mercado laboral. El estudio de N. Duch (1998), nos señala que no obstante la recuperación cuantitativa del empleo, éste ha implicado una reducción no despreciable en la calidad actual del trabajo, lo cual se refleja, principalmente, en una disminución del salario medio. Esta circunstancia se traduce en un empeoramiento en la distribución del ingreso de un amplio conjunto de la población ocupada, lo cual contrasta con el crecimiento de ocupaciones de altos ingresos, sobre todo, en algunas actividades ligadas al mercado

En los últimos dos años, la influencia directa de la relación entre la economía local y global ha quedado claramente manifiesta con la reducción del empleo y los establecimientos en la industria maquiladora de exportación. De 90 establecimientos maquiladores registrados en activo en el año 2000 que ocupaban 26,125 trabajadores, en el mes de enero de 2003 se habían reducido a 52 establecimientos con una población trabajadora de 19,993. Entre los estados que más han perdido empleos y establecimientos maquiladores durante estos años se encuentran Aguascalientes, Yucatán y

<sup>24</sup> Véase Coespo, 2002, *Aguascalientes*, boletín de prensa, noviembre.

Puebla, es decir, ciudades que disminuyeron su condición competitiva respecto a otras ciudades fronterizas con Estados Unidos.

Por otra parte, la ciudad en términos de recursos humanos capacitados ha tenido un importante avance: como dato importante debe señalarse que durante el periodo considerado hubo un fuerte incremento en la educación superior. Aunque en 1981 ya se habían creado los tres centros de educación de este nivel más importantes, por su cobertura y el número de especialidades,<sup>25</sup> años siguientes fueron de un gran crecimiento de universidades privadas en la entidad. Actualmente, hay 15 universidades, 13 instaladas en la ciudad, lo cual representa mejores oportunidades para la formación de los habitantes de la ciudad y sus alrededores.<sup>26</sup>

Sin embargo uno de los grandes retos en términos sociales y económicos que tiene la ciudad, es propiciar las condiciones de fomento a la investigación que permita la generación de empleos para una población cada vez más capacitada. Es urgente una ampliación de una planta productiva que demande personal altamente especializado y no sólo mano de obra poco calificada. La presencia de recursos humanos capacitados es un factor de gran importancia, ya que son éstos los que gestionan y operan las condiciones de las ciudades en un contexto de competitividad económica y de relaciones sociales de carácter internacional.

En síntesis, la abundancia de una oferta de trabajo y el incremento de mayores oportunidades de educación en la ciudad son importantes incentivos para la atracción de nuevas inversiones y sobre todo para incrementar la competitividad de la ciudad basada en mejores condiciones de empleo y una reducción en las grandes diferencias de ingresos entre la población.

<sup>25</sup>En el ciclo escolar 2002-2003 el 64.3 por ciento de los estudiantes de nivel superior están inscritos en la Universidad Autónoma de Aguascalientes (47.7 por ciento), y en el Instituto Tecnológico de Aguascalientes (16.6 por ciento).

<sup>26</sup>De hecho, en la ciudad de Aguascalientes el grado de escolaridad de la población está entre los más altos a escala nacional. Mientras que el promedio en la ciudad fue de 8.87, el promedio nacional fue de 7.5 años de escolaridad por persona.



## GLOBALIZACIÓN Y ESPACIO URBANO

UNA TERCERA hipótesis de este trabajo es que este proceso de inserción económica de la ciudad de Aguascalientes se vio reflejado en un acelerado crecimiento de su superficie, en una reestructuración urbana y en un importante cambio en el uso y la propiedad del suelo urbano. La expansión de las actividades económicas, las transformaciones en el mercado de trabajo, la influencia de los agentes inmobiliarios y las políticas urbanas implementadas durante el periodo de estudio, tienen un papel relevante en la expansión y configuración de la ciudad.

En primer lugar, el crecimiento de la ciudad que venía dándose desde los años sesenta se aceleró de manera significativa, tanto por un proceso de concentración como por el número de localidades urbanas adicionales. La superficie que la ciudad llegó a alcanzar durante cuatro siglos, en sólo 20 años la duplicó al pasar de 3,316 hectáreas en 1980 a 7,152 en el 2000. En otras palabras, en lo correspondiente a población y territorio se construyó una nueva ciudad (o ciudades) del mismo tamaño, lo cual representó un fuerte incentivo para los agentes inmobiliarios locales y regionales que consolidaron su presencia durante esos años.<sup>27</sup>

En general, el proceso de urbanización de la entidad en su conjunto está fuertemente asociado con el crecimiento de la ciudad de Aguascalientes. En 100 años, la ciudad incrementó su participación respecto al total de la población, separándose cada vez más de otras localidades urbanas de la entidad.<sup>28</sup> En el año de 1900 la población era fundamentalmente rural y sólo había cuatro localidades urbanas, siendo la ciudad de Aguascalientes 12 veces mayor que Rincón de Romos que le seguía en tamaño de población. Cien años después, cuando aún el número de localidades rurales sigue siendo muy alto, la población de la entidad es fundamentalmente urbana concentrada en pocas ciudades y en particular en la ciudad de Aguasca-

<sup>27</sup>No es casual que tanto el anterior como el actual alcalde de la ciudad de Aguascalientes, sean empresarios de la industria de la construcción. Situación similar que la ocurrida en el caso del gobernador del estado quien es conocido por sus negocios en la construcción.

<sup>28</sup>De acuerdo con la clasificación del INEGI las comunidades urbanas son aquellas que tienen más de 2,500 habitantes y las ciudades son aquellas de más de 15,000 habitantes.

lientes quien incrementó su distancia con Jesús María que le sigue en tamaño, además que entre ambas forman el Área Metropolitana de la Ciudad de Aguascalientes.

Durante la primera mitad del siglo xx sólo hubo cinco localidades urbanas, lo cual muestra que en conjunto el estado se componía de una población rural. Fue hasta la segunda mitad que se incrementaron las poblaciones mayores de 2,500 habitantes, sobre todo, durante las últimas tres décadas del siglo pasado, que es precisamente cuando la ciudad se convierte en principal escenario de un proceso de industrialización vinculado al mercado externo.

Por otra parte, el crecimiento físico de la ciudad también fue acompañado por una reestructuración del espacio urbano. Durante el periodo de nuestro análisis aparecen otros “subcentros” en el norte, oriente y sur de la ciudad, no obstante que el centro histórico de la misma, conserva parte de sus funciones administrativas y políticas. En el norte de la ciudad, a partir de la construcción de las nuevas instalaciones de la Universidad Autónoma de Aguascalientes al final de la década de los setenta, comienza a formarse una centralidad conformada por la propia universidad, centros comerciales y la construcción de Torre Plaza Bosques, el edificio más alto de la ciudad, que representa de alguna manera la nueva etapa urbana y económica de la ciudad. En este edificio se instalaron oficinas administrativas de despachos especializados en comercio exterior y otros servicios contables y jurídicos que demandó el proceso de industrialización. Incluso en 1994 en este edificio se instala la Comisión de Desarrollo Económico y Comercio Exterior.<sup>29</sup>

El sur de la ciudad experimentó un fuerte crecimiento debido a la construcción de las oficinas del INEGI y algunos fraccionamientos para sus trabajadores, así como otras obras de infraestructu-

<sup>29</sup> Este edificio tiene 14 pisos y el 80 por ciento de las oficinas están ocupadas por oficinas que tienen relación con negocios internacionales. El entonces director de la Comisión de Desarrollo Económico y Comercio Exterior fue la misma persona que había iniciado la Dirección de Promoción Económica durante el gobierno del gobernador Rodolfo Landeros (1980-1986) y quien es considerado el promotor de la industrialización en el estado.

ra hotelera, cultural y recreativa, tal es el caso de la construcción del Parque Héroes Mexicanos en lo que fuera el anterior aeropuerto, el Teatro de la Ciudad, así como hoteles y restaurantes que demandaba la afluencia de personal directivo, inversionistas y visitantes a escala internacional.<sup>30</sup> En esos mismos años se construyó la Plaza Villa Asunción, que concentró una gran variedad de comercio de todo tipo, con una gran diversificación en términos de estratos de ingreso, ya que esta plaza está en medio de una zona urbana de estratos medios, ligados a las ocupaciones del INEGI principalmente, y otra gran zona de fraccionamiento popular, como es el caso de las Huertas.

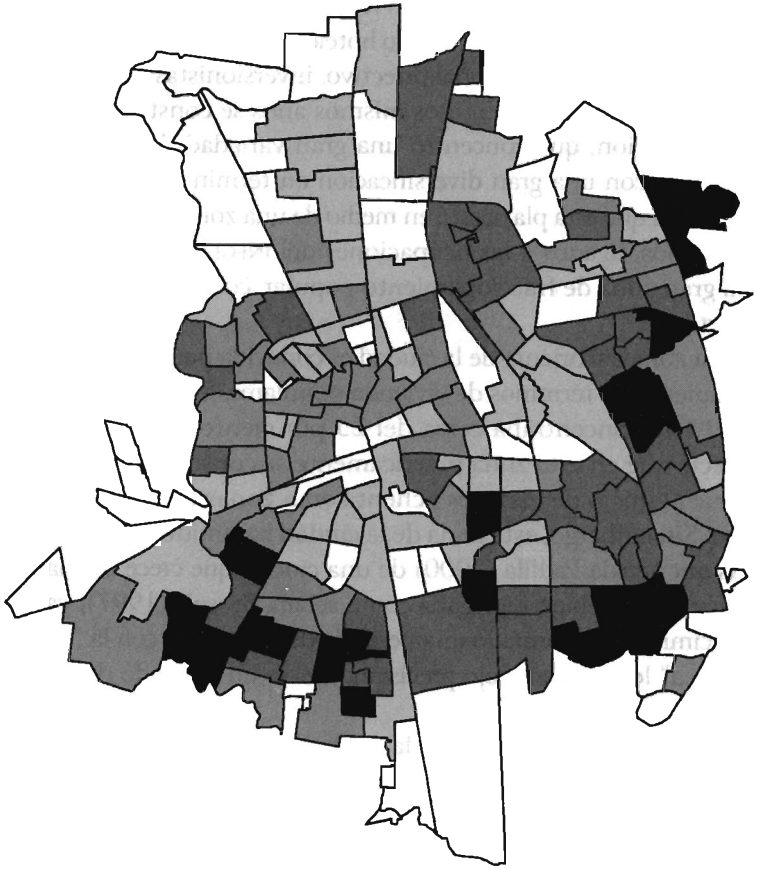
La zona del oriente de la ciudad es conocida por ser la de mayor crecimiento en términos de vivienda populares. De hecho en el año 2000 ésta concentraba cerca del 25 por ciento de la población, es decir, que en esta zona prácticamente se construyó otra ciudad ya que al inicio de los años ochenta eran zonas ejidales sin urbanizar. Sin embargo, esta zona de la ciudad ha tenido las características que señala Padilla (2000) de una ciudad que crece de manera fragmentada, o bien segregada como señala Bassols (1997), ya que el crecimiento ha formado una periferia desarticulada con la “ciudad histórica” lo cual es reflejo precisamente de un mercado de trabajo altamente segmentado.

Sin duda, la expansión de la ciudad se debió a la construcción de vivienda para una clase trabajadora en expansión. Podemos ver en el mapa I cómo las zonas periféricas a la del centro histórico, con excepción de la zona norte, son fundamentalmente obreras. Este auge en la construcción de vivienda de inicios de los años ochenta, de acuerdo con Bassols estuvo enmarcado en el Programa Estatal de Vivienda Popular, 1981-1986, el cual se caracterizó: *a*) por ser el rubro principal de la inversión pública, *b*) por obtener un gran apoyo federal a través de los organismos como Infonavit, Fovissste, e INEGI-Fipro, y *c*) por concentrarse en la ciudad capital.<sup>31</sup> Sin embar-

<sup>30</sup>De los siete hoteles catalogados de seis estrellas, cuatro iniciaron operaciones después de 1980, con lo cual se amplió la oferta de servicios requerida para al flujo de nuevos visitantes e inversionistas a la entidad.

<sup>31</sup>Cfr. M. Bassols, 1997, *op. cit.*

MAPA 1



0-414



415-772



773-1177

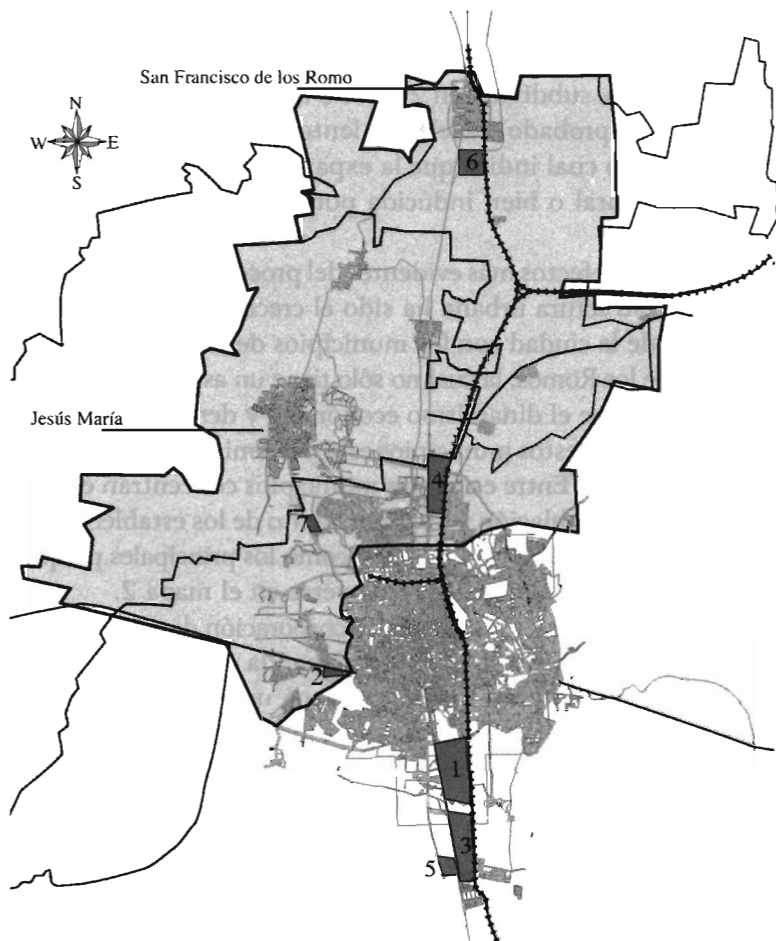


1178-1709



1710-2650

## MAPA 2



### Parques industriales

1. Ciudad Industrial, 1975
2. El Vergel, 1985
3. Altec, 1985
4. Valle de Aguascalientes
5. Siglo XXI, 1991
6. San Francisco, 1997
7. Tecnopolo Pocitos, 1999

- Zona conurbada  
- - - Límites municipales

go, el proceso de expansión urbano ha sido constante, entre el periodo de 1980 y septiembre de 2002, se han autorizado 198 fraccionamientos con una superficie total de 77'153,303 metros cuadrados, subdivida en 274,156 lotes. En los dos últimos años, se han aprobado fraccionamientos con una gran superficie de suelo, lo cual indica que la expansión urbana continuará de forma natural o bien inducida por los promotores inmobiliarios.

Otro de los efectos más evidentes del proceso de industrialización en la estructura urbana ha sido el creciente proceso de conurbación de la ciudad con los municipios de Jesús María y San Francisco de los Romos, la cual no sólo tiene un aspecto físico, sino funcional, ya que el dinamismo económico y demográfico de las zonas urbanas de estos municipios está determinado por la evolución de la ciudad. Entre estos tres municipios concentran el 91.6 por ciento de la población y 86.0 por ciento de los establecimientos económicos totales del estado, así como los principales parques industriales del estado como puede verse en el mapa 2.

La ampliación de la ciudad y la incorporación de nuevos espacios se debió también a una mayor demanda de terrenos para la instalación de empresas, lo cual provocó una reconversión del suelo de uso agrícola a industrial y la incorporación de propiedades ejidales a propiedad privada en gran medida facilitada por los cambios constitucionales del artículo 27 de la Constitución Política Mexicana de 1992. Por ejemplo, la infraestructura para la actividad empresarial tuvo un significativo incremento. De 1975 a 1999 se construyeron siete parques industriales con más de 400 hectáreas equipadas para actividades industriales (véase cuadro 10). De estos parques, cuatro fueron construidos con inversión pública, siendo el gobierno estatal el principal promotor y donde actualmente están instaladas la mayor parte de las plantas de inversión nacional e internacional realizadas en las dos décadas anteriores. Además, se dio un crecimiento del corredor industrial a lo largo de la carretera surnorte del estado, a la cual están conectados la mayoría de los parques industriales y donde están instalados importan-

tes complejos de inversión nacional y extranjera. En 1998, de acuerdo con el censo, económico, en este corredor había instalados 524 establecimientos los cuales daban empleo a 13,424 personas. De estos establecimientos, 140 pertenecían al sector manufacturero y el resto a otras actividades económicas. Con ello podemos observar el papel promotor del gobierno estatal, en la gestión de condiciones para la globalización de las actividades locales y de la recepción de inversiones de capital extranjero.

En el mismo caso, podemos ver las condiciones de conectividad requeridas para que las actividades productivas instaladas en las ciudades funcionen a escala mundial. Hoy en día cualquier localidad que busque insertarse a escala global está obligada a tener un mínimo de capacidad tecnológica en telecomunicaciones que le permita funcionar en tiempo real con otras ciudades y unidades económicas integradas y geográficamente dispersas a muchos kilómetros de distancia. Precisamente, ha sido la revolución tecnológica en las comunicaciones quien ha permitido la globalización de los flujos materiales, humanos y de información, los cuales, a su vez, están transformando las localidades desde donde se gestan los procesos que hacen posible la expansión de redes urbanas globales.

Sin duda, este acelerado crecimiento de la ciudad significó por sí mismo una brusca transformación en la estructura urbana, por mucho que haya sido un crecimiento relativamente “planificado”. Aguascalientes, es la tercera ciudad con mayor expansión urbana en el país. Si bien, la ciudad ha logrado un mayor equipamiento, una cobertura habitacional amplia, mayores vías de comunicación, también es cierto que la ciudad tiene nuevas características que son atinadamente señaladas por Padilla en su análisis sobre las ciudades de Querétaro, Culiacán, Aguascalientes, Veracruz, Puebla y Orizaba, que son las ciudades de mayor crecimiento poblacional y urbano en los últimos años.

Entre las características comunes que consideramos que son válidas para Aguascalientes, se pueden destacar las siguientes: *a)* la ciudad se expande hacia la periferia en forma incontrolada lo cual le hace romper la forma compacta, *b)* el crecimiento urbano incorpo-

ra zonas agrícolas y naturales, *c*) el proceso de expansión urbana no sólo es territorial, sino funcional al incorporar otras zonas rurales y urbanas en función de la dinámica de la ciudad, *d*) hay una falta de coordinación en las acciones de planificación, *e*) el crecimiento territorial ha sido más rápido que el de la población, *f*) hasta cierto punto la velocidad de expansión ha llegado a su punto más alto y se espera que continúe una etapa de consolidación urbana (véase Padilla, 2000).

La ciudad ahora está dotada de mayor infraestructura, más vivienda, más vías de comunicación, nuevos parques y jardines, centros comerciales, hoteles de lujo, un aeropuerto internacional, mayor conectividad digital; sin embargo, esto ha traído también costos en cuanto al deterioro del medio ambiente, una vez que recursos como el agua son cada vez más escasos. Por ello, el futuro crecimiento de la ciudad y su entorno deberán estar sujetos a criterios de sustentabilidad ambiental y social, en la medida que exista una gestión de la ciudad que incremente su competitividad, pero respetando la naturaleza y fomentando una mayor cohesión social y no una ciudad segmentada y difusa.

#### LA CIUDAD DE AGUASCALIENTES EN LA RED GLOBAL

SIN DUDA, la inserción externa de la ciudad de Aguascalientes seguirá teniendo importantes efectos en su evolución. A partir de ahí consideramos los retos que enfrenta la ciudad y sus habitantes para transitar exitosamente hacia un siglo XXI que apenas inicia: deberá considerarse a la ciudad como parte de una red global de ciudades con la cual se relacione directa o indirectamente, con las cuales compete, pero también con las que puede gestionar nuevas formas de cooperación, más allá de los flujos estrictamente económicos y financieros. Es por ello, que para hacer cualquier prospectiva de la evolución de la ciudad de Aguascalientes deberá tomarse en cuenta su inserción en esta red urbana mundial y el papel que desempeña.

Saskia Sassen (1991), señala que los cambios profundos en la composición geográfica y en la estructura institucional del proceso global tienen importantes efectos en la estructura económica, social



y urbana de las ciudades de acuerdo a la función que desempeñan en el proceso global. De ahí que es importante tratar de conocer cuál es la ubicación de las ciudades dentro de esta red mundial, dado que las ciudades adquieren funciones particulares que las sitúan en diferente lugar dentro de la jerarquía urbana internacional. Sin embargo, Gottdiener (1989), y Borja y Castells, señalan también que dichos procesos que suceden en cualquiera de estas escalas, no sólo son producto de una nueva división internacional del trabajo, sino que interactúan con las especificidades históricas de los países, regiones y ciudades en las cuales suceden. Es decir, la localización en esta redistribución territorial de la producción a escala global está condicionada por la singularidad de la fuerza de trabajo, las características sociales, y los aspectos medioambientales requeridos dentro de cada eslabón de la cadena productiva de esa misma escala. Por tanto, la pregunta inmediata que surge es, ¿cuál es la función actual de la ciudad de Aguascalientes en la red global de ciudades?, de manera tal que nos permita identificar cuáles pueden ser las posibles trayectorias para la ciudad en el futuro próximo y cuáles son sus capacidades frente a otras ciudades que permitan mejorar la gestión de la ciudad y una mayor cooperación entre los diferentes actores urbanos en el ámbito global.

Conocer el tipo de relación, magnitud y distribución geográfica de las redes, permite especificar qué funciones tiene la ciudad al interior de estos sistemas urbanos a escala mundial y nacional, pero también permite definir una perspectiva de estudio en donde es necesario analizar la relación entre el ámbito local y global de las ciudades como Aguascalientes. Consideramos que ello es de suma importancia para entender la naturaleza y los alcances de las transformaciones, tanto sociales como urbanas que la ciudad continuará experimentando en esta nueva relación internacional.

En este sentido, Parnreiter (1989) en su estudio sobre la ciudad de México, nos señala que para conocer la función global de las ciudades, es necesario identificar los flujos de IED desde el inversionista global hasta el uso local, lo cual ayuda a profundizar sobre el tipo, intensidad y durabilidad de las relaciones entre redes económicas y el papel que juegan las redes de ciudades. Siguiendo este

orden de ideas, en este trabajo, sobre la base de una serie de encuestas levantadas a un grupo de empresas exportadoras tratamos de reconstruir la red tanto económica como urbana en la cual se inserta la ciudad Aguascalientes, sobre todo, tomando en cuenta las principales actividades económicas en el estado: confección y textil, electrónica, alimentos y automotriz para ejemplificar el tipo de funciones y relaciones que la ciudad tiene con otras partes del mundo.

En este sentido, siguiendo el origen de la inversión extranjera en la entidad es claro que las ciudades que más aparecen dentro de la red son las de Estados Unidos de América y la región asiática, entre ellas las de Japón, como la matriz principal de Nissan y otras empresas proveedoras situadas en la entidad. En el año 2000, la inversión extranjera directa acumulada en la entidad proveniente de Japón representó 62.74 por ciento, mientras que la de origen estadounidense fue del 31.67 por ciento del total. Otras inversiones como fueron las de Alemania, Hong Kong y Reino Unido, aportaron poco más del 1 por ciento del total, aunque también hay algunas coinversiones con capitales españoles.

Por su parte, David Smith y Michel Timberlake, siguiendo una metodología de redes, muestran tres aspectos que hay que tomar en cuenta para reconstruir la naturaleza, funcionamiento y jerarquía de la urbana y con ello determinar qué papel juega cada ciudad en particular. En primer lugar, hay que definir el tipo de flujos dentro de la red, los cuales básicamente pueden ser de tres tipos: humanos, materiales y de comunicación (incluyendo la información y el conocimiento tecnológico). Dentro de los materiales están los intercambios de mercancías y capital, que regularmente son con los que más se identifica a la globalización.

El segundo paso es identificar quiénes participan y cuáles son sus funciones dentro de la red y qué interrelaciones son importantes para el funcionamiento de la red. Al respecto, la literatura sobre *chains commodity*<sup>32</sup> marcando una importancia teórica para entender los flujos de mercancías desde los centros de producción, los sitios donde se genera el mayor valor agregado hasta los mercados de consu-

<sup>32</sup>Cfr. G. Gereffi y Korzeniewicz, *Commodity Chains and Global Capitalism*, Londres, Praeger, Westport, Connecticut, 1996.

mo final. Este enfoque ha sido utilizado para identificar las cadenas productivas de diferentes sectores de actividad, desde las actividades financieras, hasta la manufactura de automóviles, vestido, aviones y barcos, entre los más conocidos. Uno de sus aportes metodológicos, precisamente es desagregar cada una de las actividades e identificar cuales son aquellas que son centrales en la definición de la competitividad en la medida que son las que más aportan a las cadenas de valor de cada mercancía o servicio.

El tercer aspecto tiene que ver con las jerarquías dentro de las estructuras y funcionamiento de red de ciudades, ya que las redes en un gran porcentaje son asimétricas y contienen a su interior relaciones dominantes entre actores y ciudades. Las ciudades se estructuran jerárquicamente, no sólo por su tamaño en población, sino de acuerdo con el poder económico y su capacidad de controlar el funcionamiento de las redes. Así, es a través de las ciudades por las cuales las economías regionales, nacionales e internacionales se articulan con el sistema económico y urbano a escala global. Una vez analizado el tipo de flujos así como las funciones de componentes de la red, faltaría por medir la prominencia o centralidad de los nodos en una jerárquica red social y urbana a escala mundial. Si bien, un análisis a profundidad sobre las redes urbanas a escala global rebasa este documento, a continuación se trata de describir, a grandes rasgos, la red de ciudades con las que actualmente y de manera cotidiana la ciudad de Aguascalientes tiene relación, lo cual también permitirá determinar cuál es su función.

En el cuadro siguiente se identifica el tipo de funciones y relaciones que existe entre ciudades considerando los cuatro sectores más importantes: automotriz y electrónica con mayoría de capital japonés y estadounidense, la confección donde participan empresas de capital local y chino y empresas exportadoras de alimentos de capital local.

En primer lugar resalta el papel de las grandes ciudades globales como Nueva York, Tokio, Hong Kong que son los grandes centros financieros internacionales que de alguna manera representan la globalización. En estas ciudades se encuentran las casas matrices, *headquarter*, de empresas que tienen operaciones en la entidad y en

donde están las actividades de mayor valor agregado como diseño y comercialización. Pero también, en estas ciudades se encuentran las casas matrices de los clientes más importantes, es decir, que en estas ciudades se controlan y gestionan tanto las redes de producción como los principales mercados a escala global. Las grandes empresas con marcas mundiales como IBM en la industria electrónica o bien Disney, Liz Clairbone, en el diseño de ropa están en estas ciudades. También aparecen otras ciudades de importancia como Dallas, Tennessee, Los Ángeles que son sedes de los corporativos mundiales que tienen plantas industriales en la ciudad de Aguascalientes

En cuanto al desarrollo tecnológico, es muy ilustrativo que son las ciudades de los países asiáticos quienes más participan, tanto en calidad de diseñadores de tecnología, como en condición de proveedores de insumos con mayor contenido tecnológico. En los tres sectores, aparecen ciudades de China, Japón y Malasia donde se ubican centros tecnológicos estratégicos para la competitividad de las grandes empresas transnacionales instaladas en la ciudad, lo cual muestra por qué los países asiáticos participan exitosamente en la globalización. Además, una gran parte de los insumos de mayor contenido tecnológico es producido en la región de Asia, incluso para empresas norteamericanas de electrónica como son Flextronics y otras empresas automotrices. Es importante, volver a mencionar que la industria local depende en gran parte de estos insumos, excepto aquellos que producen las empresas proveedoras de Nissan instaladas en la entidad. Desde luego, en Estados Unidos también hay ciudades con centros de tecnología de gran importancia, sin embargo, la relación que tienen las empresas locales es reducida, ya que éstas sólo reciben los insumos, o bien las especificaciones y el diseño desde la casa matriz.

En conjunto la región asiática ejemplifica las transformaciones en la división internacional del trabajo que han tenido lugar en el último tercio del siglo xx, en la medida que surgieron otras hegemónicas políticas y económicas, con un fuerte papel protagónico en la evolución de la estructura y funcionamiento del sistema, que

CUADRO 10  
 LA CIUDAD DE AGUASCALIENTES EN LA RED URBANA GLOBAL  
 (Funciones, ciudades y sectores de actividad económica)

Ciudades y sectores				
<i>Funciones</i>	<i>Automotriz</i>	<i>Electrónica</i>	<i>Confección y textil</i>	<i>Alimentos</i>
Casa Matriz		Dallas Los Ángeles	Honk Kong Nueva York	Aguascalientes
Centro operativo		Los Ángeles Guadalajara	Honk Kong	Aguascalientes
Centro tecnológico	Atsugi, Japón Michigan Kluang, Malasia	Dallas, Texas	Guangdoong, RPC	
Clientes principales	Estados Unidos Aguascalientes	Rochester Guadalajara Los Ángeles	Nueva York Seattle Guadalajara	Cd. de México Monterrey Tijuana Guadalajara
Diseño y comercialización	Clinton, Arkansas		Nueva York	
Compra o intercambio de maquinaria	Conver, EUA Fremont, California			Maquinaria Monterrey
Centro de distribución	Indianápolis Tennessee	Atlanta Los Ángeles Oakbruk, Canadá, Holanda	Los Ángeles	Cd. de México McAllen

Cuadro 10 (Continuación)

Ciudades y sectores			
<i>Funciones</i>	<i>Automotriz</i>	<i>Electrónica</i>	<i>Confeción y textil</i>
Proveedor de insumos de alto contenido tecnológico	Kanagawa, Japón Puebla, México Clinton, Arkansas Guangdoong, China Fremont, California	Fuji	
Proveedor de insumos en general	Cd. de México Aguascalientes Barangay, Filipinas Kuresaare, Estonia Ostersund Suecia	Aguascalientes, Brasil	Sir Lanka Honk Kong Johor Malasia  Toluca San Miguel el Alto
Proveedor de tela			
Proveedor de servicios	Monterrey Guadalajara Cd. de México Conver, EUA	Rochester Monterrey Guadalajara Cd. de México	Monterrey Guadalajara Cd. de México
Puerto marítimo	Manzanillo Altamira		
Nodo de transporte de pasajeros y mensajería	Los Ángeles Guadalajara Cd. de México	Los Ángeles Guadalajara Cd. de México	Vancouver Los Ángeles Guadalajara Cd. de México
Aduanas	Laredo		Nuevo Laredo Reynosa

Fuente: Elaboración propia en base a cuestionarios levantados a empresas exportadoras, julio de 2003.

han mostrado tener importantes repercusiones sobre otras grandes áreas del mundo.<sup>33</sup>

Respecto a las ciudades mexicanas que forman parte de la red, no es sorpresa que sean el Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey quienes más relaciones tienen con la ciudad de Aguascalientes. Mantienen su importancia como grandes centros de consumo, nodos de transporte de pasajeros, así como del tránsito de mensajería nacional e internacional. Sin embargo, la relación con Guadalajara es cada vez más estrecha debido a la presencia de plantas industriales electrónicas que tienen su sede en dicha ciudad, además que junto con Monterrey y la ciudad de México son proveedores de servicios industriales especializados.

La ciudad de Los Ángeles es importante en esta red debido a que ahí se encuentran las casas matrices de varias empresas que han sido instaladas en el estado de Aguascalientes, pero también porque es un nodo de pasajeros provenientes de países de la cuenca del Pacífico, como de Estados Unidos. De ahí, que esta ciudad forme parte de las llamadas *gateway cities*,<sup>34</sup> que son ciudades que entrelazan o vinculan diferentes zonas a escala mundial.

En cuanto a las ciudades europeas, la relación es mucho menos estrecha, puesto que el número de empresas de capital proveniente de esa región del mundo es muy reducido en la ciudad de Aguascalientes. Una importante oportunidad sería diversificar mercados e inversiones y de esta manera disminuir la dependencia del capital japonés y el mercado estadounidense. Algo similar al caso europeo sucede con el resto de América Latina, con el cual se tiene muy poca relación económica, exceptuando algunos países como Brasil donde se produce una gran cantidad de insumos para distintas industrias. Finalmente, las relaciones con ciudades fronterizas como Nuevo Laredo, Tijuana, Reynosa se incrementó sustancial-

<sup>33</sup> Los países desarrollados del Pacífico asiático con Japón al frente y sin China, se convirtieron en la región con mayor base industrial a escala internacional, por encima de Europa occidental y Norteamérica quienes habían sido las regiones líderes a partir de la primera y segunda posguerra. Por su parte, China se convirtió en el milagro económico de la última década del siglo, al convertirse en el país con la mayor tasa de crecimiento económico y el segundo gran receptor de inversión extranjera directa proveniente en gran parte de Hong Kong y Taiwán.

<sup>34</sup> Entre las cuales se encuentran Miami y Singapur.

mente, tanto por los flujos de las importaciones y exportaciones, como por el transporte de personas y mensajería. De igual manera, pasa con el puerto de Manzanillo, que es entrada y salida, vía marítima, para las mercancías provenientes de Asia y otras partes del mundo.

Con esta descripción podemos contestar nuestra pregunta diciendo que la ciudad de Aguascalientes es un centro de manufactura tanto intensiva en capital como intensiva en mano de obra, donde su principal función es el ensamble y la producción de algunos insumos para la elaboración de productos automotrices, electrónicos y ropa. Ello quiere decir, que una gran parte de las principales actividades que generan valor agregado y que determinan la competitividad, como desarrollo tecnológico, diseño y comercialización, se realizan en otras partes de la red. También puede verse la participación de los actores locales y globales operando en un espacio más allá de las fronteras de los estados-nación y sus relaciones alrededor de una centralidad ubicada en las grandes ciudades del mundo, pero que en el ámbito local y regional tienen y seguirán teniendo un papel importante. Así, la ciudad de Aguascalientes forma parte de una red o redes de ciudades donde existe una combinación de factores, una superposición de espacios territoriales y participación de agentes locales, nacionales y globales que sin duda elevan su competitividad, pero que tendrán una influencia directa en las transformaciones de la ciudad y su evolución en el siglo XXI. La cooperación que exista entre estas redes será importante en la configuración de una nueva división internacional del trabajo.

#### A MODO DE CONCLUSIÓN

LA CIUDAD de Aguascalientes, sin duda, incrementó sus ventajas competitivas en las últimas tres décadas y con ello ha adquirido mayores oportunidades para alcanzar un mejor desarrollo para sus habitantes. De igual forma, fue receptora de flujos constantes de inversiones nacionales y extranjeras que ampliaron su capacidad productiva y tecnológica para competir a escala mundial. Ahora



cuenta con una consolidada infraestructura productiva y de servicios que la sitúan entre los sitios más atractivos para invertir y vivir en el ámbito nacional. Además de su ubicación geográfica, tiene vías de comunicación eficiente y extendida que le permiten vincularse con la mayor parte del territorio nacional y ahora con otras ciudades fuera del país. Sin embargo, su principal ventaja adquirida son sus propios habitantes, tanto los que en ella nacieron como los que vinieron de otros lados en busca de mejores oportunidades para vivir. Ahora existe una población mucho mayor que, día a día, hace y vive la ciudad, que genera riqueza con su trabajo, pero también consume una gran cantidad de recursos que ponen en peligro la sustentabilidad del desarrollo para las próximas generaciones. De ahí que el principal reto para la gestión de la ciudad será aprovechar la capacidad de los habitantes de la ciudad para participar creativamente en un nuevo entorno de competencia, pero también de cooperación a escala global.

La principal ventaja que ahora tiene la ciudad son sus recursos humanos; de ahí que se precise de una política que permita potenciar la capacidad de jóvenes, mujeres, trabajadores, empresarios, empleados gubernamentales y en general basar el desarrollo de la ciudad en la formación de recursos humanos altamente capacitados que puedan gestionar la globalización económica de la ciudad, en función del fortalecimiento de su propia identidad. Adicionalmente, la formación de recursos humanos de alto nivel deberá de ir vinculada con un sistema de innovación tecnológica capaz de generar nuevas ventajas competitivas en una planta productiva altamente expuesta a la competencia del mercado internacional; además debe ir acompañada de un proyecto económico que tienda a promover más inversiones que demanden mayor número de cuadros especializados.

La cooperación en tecnología entre ciudades puede ser un paso para construir relaciones menos asimétricas entre países y ciudades. Es importante, una cooperación que permita disminuir la brecha tecnológica entre empresas locales, pero también entre ciudades. De la misma manera, la promoción de nuevas inversiones destinadas a incrementar el número de proveedores de insumos requeridos por

la economía local, debería ser otro reto central en una política industrial con el objetivo de consolidar la competitividad que tiene la industria local y escalar en la red de ciudades que se caracterizan como proveedoras de mayor valor agregado.

En términos territoriales las nuevas inversiones en la entidad deberán ser parte de un mecanismo de desconcentración de la actividad productiva a otras localidades de la entidad, con el propósito de fortalecer otros centros urbanos y al mismo tiempo, disminuir el rápido crecimiento de la ciudad de Aguascalientes. Todo ello en conjunto, permitiría generar empleos de mayor calidad, incrementar el nivel de vida para la población y ser un estímulo de la actividad económica, con el aumento del consumo en una mayor parte del territorio estatal.

Por otra parte, el rápido crecimiento físico de la ciudad en tan sólo 20 años trajo consigo un cambio radical en su estructura y funcionamiento que modificó la fisonomía misma de la ciudad. La oferta de vivienda para una población más numerosa creció y con ello, una gran cantidad de familias ahora cuenta con su propia casa habitación. Sin embargo, este crecimiento fue segmentado y excluyente. Aparecieron nuevos tipos de construir la ciudad, sobre todo, para una población de altos ingresos que provenía de otras partes del país y del mundo. De ahí que sea necesario romper con esta tendencia de segregación y fomentar mayor cohesión social entre diferentes grupos sociales y espacios de la ciudad.

Sin duda, la ciudad es el único centro cultural y de trabajo en la entidad, por lo cual un reto sigue siendo descentralizar la actividad económica y fomentar asentamientos humanos en otras localidades de la entidad, de manera que pueda disminuir la presión del crecimiento de la ciudad y con ello evitar grandes aglomeraciones, como ya se ha visto en otras ciudades. La ciudad es el espacio público de todos, por ello, es necesario que su futuro sea construido por sus propios actores con una mayor participación en los asuntos de la ciudad. Es necesario que la organización de la sociedad contrarreste los fuertes intereses de las inmobiliarias que tienen un papel central en la construcción de la ciudad y que operan bajo los principios del mercado y la rentabilidad.

De esta manera, para escalar en la jerarquía de las ciudades globales es muy importante, tener mayor capacidad de los recursos humanos, un sistema de innovación y tecnología que permita a la planta productiva en su conjunto transitar hacia niveles de desarrollo más altos. Sin embargo, también es necesario hacer una ciudad que permita una mejor vida de sus habitantes con pleno respeto por el medio natural, así como a los valores culturales que han permitido a la ciudad ampliar sus ventajas competitivas por más de cuatro siglos.

#### BIBLIOGRAFÍA

- BORJA Y CASTELLS, Manuel, 1997, *Global y local, la gestión de las ciudades en la era de la información*, Madrid, Taurus.
- BASSOLS, Mario, 1997, *Política urbana en Aguascalientes. Actores sociales y territorio, 1968-1995*, México, ICA-UAM.
- CAMACHO, S.F., 2001, *Abriendo fronteras*, Aguascalientes, México, ICA, CIEMA.
- , 2001, “La industria maquiladora en Aguascalientes”, en C. Quintero, *Nuevas y viejas fronteras de la maquila*, CIESAS y Ed. Jus, capítulo 6.
- CARRILLO, J. (coord.), 2000, *Aglomeraciones locales o clusters globales? Evolución empresarial e institucional en el norte de México*, El Colef, Friedrich Ebert S.
- (coord.), 1990, *La nueva era de la industria automotriz en México*, El Colef.
- DUSSEL, E., M. Piore y C. Ruiz Durán 1997, *Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, UNAM, Jus.
- DUCH, G.N., 1998, *El mercado laboral en el área metropolitana de Aguascalientes*, México, CIEMA, SIGHO.
- GARCÍA, R. e I. Aguilar 2002, “La globalización y su impacto en dos metrópolis del noreste fronterizo de México; Monterrey y Saltillo”, en R. García *Planeación y gestión urbana y metropolitana en México*, El Colef, Colegio Mexiquense.
- GARCÍA ROCHA, A., A. Gómez-Garavito y J. Romero, 1988, “Evolución económica mexicana: 1940-1988”, documento presentado en el V Encuentro Hispano-Mexicano de Científicos Sociales, México.

- GARZA, Gustavo, 1999, "Globalización económica, concentración metropolitana y política urbanas en México", en *Estudios Demográficos y Urbanos*, núm. 41, mayo-agosto, México, El Colmex, México.
- GEREFFI, G y Korzeniewicz, 1996, *Commodity Chains and Global Capitalism*, Londres, Praeger, Westport, Connecticut.
- GOLLÁS, M., 1994, "México 1994: una economía sin inflación, sin igualdad y sin crecimiento", Documento de Trabajo, núm. xi, Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México.
- GÓMEZ SERRANO, J., 1990, *El imperio de los Guggenheim*, ICA.
- GONZÁLEZ, Víctor, 2002, "Familia y sociedad en Aguascalientes a fines del siglo XVIII", Ponencia presentada en el VIII Coloquio Internacional sobre El Camino Real de Tierra Adentro, Albuquerque, Nuevo México, octubre.
- GOTTDIENER, M., 1989, "Crisis Theory and Socio-Spatial Restructuring: the U.S. Case", citado por F. Pozos en *Metrópolis en reestructuración: Guadalajara y Monterrey, 1980-1989*, U. de G., 1996.
- HIERNAUX, Daniel 1998, "Reestructuración económica y cambios territoriales en México. Un balance 1982-1995", en De Matos, Hiernaux y D. Restrepo (coords.), *Globalización y territorio*, México, FCE.
- MARTÍNEZ Óscar, 1997, *La industria maquiladora de exportación en Aguascalientes*, Cuadernos de Trabajo, núm. 62, Oficina de Asesores del Gobierno del Estado de Aguascalientes.
- ORTEGA DE LEÓN, 1994, "Transformación productiva del sector agropecuario", en C. Vargas, *Aguascalientes en los noventa*, Aguascalientes, ICA.
- PADILLA, G.S, 2000, *Ciudades en expansión y transformación*, UAM-Azacapotzalco.
- PARNREITER, Ch., 2000, "La ciudad de México en la red de ciudades globales", en *Anuario de Espacio Urbanos*, México, UAM, Iztapalapa.
- POZOS, P.F., 1996, *Metrópolis en reestructuración: Guadalajara y Monterrey, 1980-1989*, Universidad de Guadalajara.
- ROJAS, Beatriz *et al.*, 1999, *Breve historia de Aguascalientes*, México, El Colmex, FEC.
- RUIZ DURÁN, C. y E. Dussel Peters, 1999, *Dinámica regional y competitividad Industrial*, UNAM, Fundación Friedrich Ebert, Ed. Jus.
- RUIZ CHIAPETTO, C., 1999, "La economía y las modalidades de urbanización en México: 1940-1990", *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. ii, núm. 5, pp. 1-24
- SALMERÓN, F., 1997, *Intermediarios del Progreso*, CIESAS-ICA.

- SASSEN, Saskia, 1991, *The Global City: New York, London, Tokyo*, Nueva Jersey, Princeton University.
- , 2000, *Cities in a World Economy*, EUA, Pine Forge Press.
- SOBRINO, Jaime, 2002, “Competitividad y ventajas competitivas: revisión teórica y ejercicio de aplicación a 30 ciudades de México”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, El Colmex, vol. 17, núm. 3, mayo-agosto.
- STIGLIZ, J., 2002, *El malestar de la globalización*, España, Ed. Taurus.
- VALLÉS, Joseph M., 1999, *La ciudad democrática*, España, Ed. del Serbal, Barcelona.

DANIEL HIERNAUX-NICOLAS\*

## *Competitividad de las ciudades turísticas de México en el contexto global*

### INTRODUCCIÓN

EL TURISMO es, ciertamente, uno de los temas menos tratados por las ciencias sociales. A excepción de algunas incursiones con resultados más o menos positivos, la mayor parte de las ciencias sociales han tendido a ignorar, si no a rechazar el estudio del turismo y la actividad en sí (Equipe MIT, 2002). Sin embargo, la magnitud misma del fenómeno turístico a escala mundial, y las profundas consecuencias que el desarrollo del mismo ha tenido y sigue manifestando en todos los campos de la vida de las naciones, debería ser una invitación para dedicarle una mayor atención.

En este artículo nos limitaremos a dos aspectos relevantes del turismo, aunque este es un proceso multifacético: su papel en las ciudades y la competitividad de las mismas. Para ello, hemos dividido el texto en tres acápites: el primero se referirá a un breve balance del turismo a inicios de este siglo; el balance es positivo en muchos aspectos, pero numerosos focos rojos llaman la atención sobre su crecimiento en las décadas venideras. Enseguida, un segundo acápite girará en torno al rol de las ciudades en el turismo: se harán algunas observaciones generales sobre la relación entre urbanización y turismo, para luego remitirnos al caso mexicano, con información concreta al respecto.

En el tercer y último acápite del artículo, se analizará el tema de la competitividad de las ciudades turísticas. En este caso, resul-

\*Profesor investigador titular del Departamento de Sociología y coordinador de la licenciatura en geografía humana de la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa.

ta evidente que la especificidad misma del turismo implica que se tenga que pensar la competitividad en términos distintos que para ciudades industriales por ejemplo y, además, cabrá tomar en cuenta la fuerte diferencia con otras ciudades que se deriva de la exposición internacional de las ciudades turísticas, resultado evidente de su misma actividad con relación al turismo internacional.

### EL TURISMO AL INICIO DEL SIGLO XXI

LOS ÚLTIMOS años han sido particularmente difíciles para el turismo internacional. Mientras que durante varias décadas –y particularmente a lo largo de los años de bonanza del capitalismo mundial de 1945 a 1975– el turismo internacional conoció tasas de crecimiento por encima del crecimiento de la economía mundial, hoy en día se advierten factores severos de freno a este crecimiento, e inclusive de retroceso en algunos casos.

Las explicaciones se encuentran claramente en la evolución del entorno internacional: por una parte, el supuesto despegue de un nuevo ciclo de crecimiento económico mundial sobre la base de las nuevas tecnologías, no ha sido poco más que un auge pasajero: nadie podrá negar que las nuevas tecnologías y las diversas reestructuraciones de la planta productiva y de la economía en general, no han dado los resultados esperados. Desde luego, se esperaba un nuevo impulso, pero el enfoque mismo de este crecimiento, es decir, la selectividad de los sectores económicos beneficiados y la dominación de este proceso por un selecto grupo de países y empresas, ha provocado que la mayor parte de las economías mundiales no hayan podido responder favorablemente a esta nueva coyuntura supuestamente favorable.

Las crisis reiteradas de diversas economías supuestamente pujantes, han jugado a su turno un papel sumamente negativo en el crecimiento mundial: tanto la famosa crisis asiática como posteriormente las crisis latinoamericanas con efectos en serie (los llamados efectos “Tequila”, “Samba”, “Tango” y demás), como la incapacidad de los demás países desarrollados (y particularmente de los Estados Unidos) para reactivar sus economías,

han conducido a una situación dramática de estancamiento con crisis que ha impuesto un freno generalizado a una reactivación mundial.

El turismo nacional e internacional de los países desarrollados, pero también subdesarrollados, ha sido claramente afectado por estos procesos: por una parte, no cabe duda que se ha mermado la capacidad de gasto de los segmentos de viajeros de los países desarrollados. Mientras que su capacidad y su interés para viajar habían podido superar numerosas crisis parciales, hoy se asiste a una verdadera puesta en tela de juicio del paradigma turístico tradicional en su relación con la economía mundial.

Por otra parte el entorno político y social mundial no podía ser peor que en la actualidad: sin avalar la expresión de “choques de civilizaciones” de Huntington, no es menos cierto que existe un temor creciente a viajar hacia numerosos destinos por razones políticas: el sureste asiático, que se benefició por largos años de los favores del turismo internacional, África subsahariana, o países como Argel, entre otros, tienden progresivamente a borrarse del mapa turístico mundial.

Por otra parte, la situación de tensión internacional que surge de los conflictos bélicos inventados o reales, ahuyenta también a los turistas de ciertos destinos internacionales que solían ser muy frecuentados, como Jerusalén, por ejemplo. Las declaraciones alarmistas de los gobiernos de los países desarrollados sobre los riesgos terroristas o de caos social y político en no pocos países, no han ayudado tampoco a crear un clima de confianza mundial, esencial para un nuevo despegue de la actividad turística, (WTO, 2001).

Otro aspecto de gran relevancia para el tema de las ciudades y el turismo, es la evolución paulatina de los modelos turísticos en el ámbito internacional. No cabe duda que durante décadas se impuso un modelo llamado “mar y playa” resultado de un heliotropismo creciente de la población mundial: en los imaginarios turísticos, la playa, el sol y el mar han sido vistos, por largas décadas, como sinónimo de felicidad, descanso y salud, tal vez como resultado de las



deplorables condiciones sanitarias que enfrentaron las ciudades decimonónicas (Hiernaux, 2002a)..

Este modelo se ha impuesto a escala internacional; permitió un desarrollo sustantivo de las costas europeas (sobre todo el entorno mediterráneo) o estadounidenses (Florida y California, principalmente) en un primer tiempo y, posteriormente, de aquellos países subdesarrollados o en vía de desarrollo que contaban con los llamados “atractivos” para tal efecto, como fue la Cuba de Batista, otras islas del Caribe, el resto del entorno mediterráneo, y por supuesto México, sobre todo después del cambio de régimen en Cuba que favoreció decididamente el despegue de su turismo internacional.

Aun con la dominante sol y playa, queda evidente que este proceso de “marcha al mar” se acompañó por una creciente urbanización de los territorios costeros introducidos en el turismo: en opinión de los especialistas, la Costa Azul francesa se ha transformado en una suerte de muro de concreto frente al mar. Similar o hasta peor situación vive la Costa Brava española o la costa adriática italiana. México no se ha quedado atrás, como bien se sabe.

Por otra parte, el modelo “sol, mar y playa” no ha desplazado totalmente el turismo urbano: sitios de alta valorización patrimonial o cultural como las grandes capitales del mundo, empezando por París, Londres o Nueva York, son desde hace siglos, lugares de atracción de flujos turísticos no despreciables. París, por ejemplo, recibe 40 millones de turistas al año, esto significa que por sí sola recibe el doble del turismo internacional (receptivo) que acoge la República Mexicana.

Sin embargo, parecería que existe cierta inflexión en las tendencias del turismo internacional, en buena medida por ciertos cambios de corte sociodemográfico y cultural que se imponen progresivamente en los grandes mercados emisores de turismo internacional.

En particular, se observan reorientaciones en los idearios de los turistas, entre otros por el hecho de un rechazo creciente a los modelos turísticos masivos, ligados a centros turísticos de decre-

ciente calidad. Estas formas turísticas que podemos considerar “fordistas”, son cada vez menos apreciadas por un público que desea un servicio y condiciones de vacaciones más personalizadas, no masificadas, con atención individual, y programas “a la carta” (Hiernaux, 2001).

Un factor importante ha sido también la transformación demográfica de los mercados emisores por el envejecimiento de su población, la aparición de sectores de migrantes que realizan viajes de retornos (los “paisanos” para el caso mexicano, pero es un fenómeno mundial), la reducción del tamaño de las familias, etcétera.

Finalmente, uno de los cambios tendenciales más evidentes es el creciente interés por cierto regreso a la naturaleza, que redundará en la demanda de vacaciones más naturales o francamente “ecoturísticas”, lo que incluye numerosas modalidades de turismo alternativo al tradicional, desde los deportes extremos, la vida en sitios rurales, la observación de pájaros o animales salvajes, safaris, excursiones en mar, etcétera. En este sentido, empezamos a observar que la ciudad tiene un sentido menos fuerte; parecería que los turistas que prefieren estas modalidades, tienden a rechazar la idea de realizar una estancia en un entorno urbano. Las modalidades de turismo no tradicional o alternativo, es decir aquel que busca destinos turísticos para nuevas modalidades de hacer turismo, siguen siendo un segmento marginal aunque pujante de la economía del turismo que, en opiniones de especialistas, no alcanza más de un 10 a 15 por ciento del mercado total turístico. En claro y para nuestro propósito, no ponen aún en jaque la estrecha relación entre turismo y urbanización que examinaremos ahora a detalle en el siguiente apartado de este artículo.

#### EL PAPEL DE LAS CIUDADES EN EL TURISMO NACIONAL E INTERNACIONAL

ANTES DE PASAR a una tercera parte del trabajo que remitirá al tema de la competitividad de las ciudades turísticas, parece relevante interrogarnos sobre el papel de las ciudades en el turismo. Para ello, dividiremos la exposición en diversos apartados que remitirán, cada uno de ellos, a algún aspecto del papel de las ciudades para el turismo.

Cabe señalar que, en términos generales, podemos afirmar que las ciudades tienen un doble rol en el turismo: el primero es de ser en sí un “destino turístico”, es decir, que forman parte de los llamados “atractivos” turísticos como suelen llamarlos los especialistas del tema. Lo anterior quiere decir que la ciudad es un entorno socioespacial en el cual se conjugan diversos factores de atracción para el turismo que desea visitarlos. Por otra parte, la ciudad es un “soporte socioespacial” para el buen desempeño de las actividades turísticas. Es a partir de esta doble caracterización que empezaremos por establecer esta relación entre ciudad y turismo.

### *La ciudad como destino*

La ciudad ha sido en todas las épocas un destino central de los viajes, sea por motivos de placer o de negocios. Georges Cazes menciona a este propósito que a excepción de los periodos de “industrialización fordista acelerada” como los llama, el turismo urbano ha sido “...una práctica de ocio antigua y continua” (Cazes, 1998: 14). A manera de ejemplo, podemos citar el famoso “Gran Tour” que realizaban en los siglos xvii y xix los hijos de la burguesía y de los aristócratas europeos para reforzar su formación cultural y su conocimiento de la civilización europea, pasaban ya por todas las ciudades importantes de la época, sitios faros de la cultura.

Sin embargo, la promoción masiva del turismo de playa a partir de la época de las vacaciones populares de los años treinta e inclusive el turismo de montaña que empezó a prosperar hacia los años sesenta y setenta del siglo xx, vinieron a centrar la atención sobre sitios distintos: las estaciones balnearias.

No obstante, como ya lo mencionamos, el turismo llamado “urbano”, es decir aquel que toma a las ciudades como destino principal, es un componente importante de los flujos turísticos. Más aún, se ha notado, a escala internacional, un crecimiento intenso de los desplazamientos turísticos de corta duración (*short-breaks*) los cuales, en el contexto europeo, llegan a destinarse entre 40 y 50 por ciento según los países hacia centros urbanos (cfr. Cazes, 1998: 15). Falta evidentemente muchísima información sobre este tipo de

viajes que forman ahora una parte sustancial de las prácticas turísticas de las poblaciones en los países desarrollados.

En este contexto, podemos observar que el turismo hacia las ciudades puede ser entendido desde tres perspectivas: la patrimonial, la vida urbana y la de eventos.

### El turismo urbano patrimonial

En el sentido patrimonial, es evidente que las ciudades son reservorios de patrimonio o para utilizar una expresión del geógrafo brasileño Milton Santos, una “cristalización espacial del tiempo”. Dicho de otra forma, en las ciudades se concentran marcas físicas densas de la historia de las sociedades; ir a su reencuentro ha sido y se vuelve cada vez más una motivación potente para el desarrollo del turismo hacia las ciudades.

Estos “ecosistemas patrimoniales” como los ha llamado también Xavier Greffe (1990), resultan extremadamente potentes para atraer a la población. Por ello, en los últimos años, se ha asistido a numerosas intervenciones públicas en todo el mundo, a favor de una revitalización del patrimonio. Si bien el discurso oficial patenta el interés por conservar sitios patrimoniales de valor arquitectónico-histórico o urbanístico para fines de cultura, el imperativo turístico no deja de estar presente, y atrás del mismo, el negocio turístico.

En este sentido, un reconocimiento como “Patrimonio de la humanidad” otorgado por la UNESCO, no sólo permite preservar el patrimonio, lo que es por lo demás loable en sí, sino que invita además a desarrollar actividades de valorización del mismo para el visitante, tanto el habitante de la localidad como y quizás sobre todo, el visitante externo o turista.

Las operaciones de este tipo son tan numerosas que puede resultar discriminatorio citar unas a expensas de otras. Quizás una mención al área de la Place des Vosges en París y el barrio circundante, la Ciudad Vieja y el Barrio Gótico de Barcelona, puede dar una idea del tipo de operaciones a las cuales nos referimos. Cabe mencionar que por razones por lo demás obvias, es esencialmente sobre las zonas centrales de las ciudades que recaen los beneficios de este tipo de rescate patrimonial.

Otra observación que podemos hacer es notar la diferencia esencial entre ciudades museos como Brujas, Bélgica o Venecia, Italia, y ciudades que sólo ofrecen un reservorio patrimonial en sitios centrales. Lo anterior tiene obviamente que ver con el tamaño mismo de la localidad.

### La vida urbana como atractivo turístico

Por otra parte, la segunda gran categoría que queremos mencionar, es la referente al turismo atraído por la vida urbana de un destino determinado. En este caso, resulta interesante que en un mundo intensamente urbanizado, la calidad de la vida urbana pueda ser un atractivo turístico. No debe extrañarnos esta situación, al observar que el avance de la urbanización se ha acompañado por una suerte de declinación del sentido mismo de la vida urbana. En este sentido, la afirmación del arquitecto Rem Koolhaas (citado en Mongin, 2003: 35) en cuanto a que hemos pasado de la “ciudad singular” a la “ciudad genérica” es bastante pertinente para entender que la expansión de la urbanización ha destruido en forma avanzada, las bases de la vida urbana y de la calidad de la misma, una de las premisas de la ciudad desde la antigüedad griega.

En este sentido, los lugares aún privilegiados en los cuales se ha logrado mantener un sentido de vida urbana intensa, llaman poderosamente la atención de quienes no se han sumido totalmente en la vida genérica suburbana: como lo menciona Marcel Roncayolo: “la ciudad[...] es movimiento de experiencia y experiencia de movimientos” (Roncayolo, 2003: 61).

Por ello, es que numerosas ciudades entre las cuales las europeas, siguen siendo destinos turísticos importantes, por la permanencia de una vida urbana intensa, basada en la capacidad de caminar, de convivir, de observar y planear, en breve, de sentirse parte, aunque sea por el espacio de unas cortas vacaciones, de un mundo urbano del cual el fin parecería cercano.

Lo anterior también ha justificado no pocas políticas urbanas de recuperación de espacios urbanos, para volver a insuflarles actividades, presencia social, en breve, condiciones de vida urbana. Lo anterior se ha manifestado claramente en las ciudades europeas que

han podido así reafirmar su capacidad turística ya fuertemente favorecida por su valor patrimonial, pero también en las norteamericanas, donde la puesta en práctica de proyectos urbanos particulares, se ha reorientado a reconstruir, a veces prácticamente de cero, una vida urbana fuertemente degradada. Lo anterior se ha alcanzado a través de operaciones como el Riverside de San Antonio, la recuperación de barrios centrales de Nueva York, etcétera, a veces en detrimento de las poblaciones empobrecidas que habían tomado estos sitios como lugares de residencia, justamente por su degradación. La relación entre lo que Marie-Françoise Lanfant ha llamado la “turistificación” y la “gentrificación” tan criticada por Neil Smith por ejemplo, no puede ser más evidente que en los proyectos urbanos centrales orientados al turismo.

#### La ciudad y el evento turístico

Pasaremos ahora a un tercer tipo de situación de ciudad-destino turístico: es la que remite al uso de eventos particulares como atractivos turísticos. Desde tiempos medievales, las grandes ferias urbanas, en parte actividad comercial en parte actividad de ocio, habían sido eventos atractivos para los viajeros. En la época actual, los grandes eventos siguen atrayendo las masas turísticas. Por ello, alcanzar la sede de juegos olímpicos, de grandes competencias deportivas internacionales; montar exposiciones artísticas significativas o realizar convenciones de negocios, también realizar un festival de cinema por ejemplo, son actividades que han llamado poderosamente la atención de los promotores del turismo urbano.

A este tipo de actividades pueden asociarse situaciones como el museo Guggenheim en Bilbao, sitio puntual destinado a revitalizar a mediano o largo plazo a una ciudad desindustrializada, con la finalidad de introducirla en la “Heavy League” de las ciudades turísticas mundiales.

Cabe señalar que el manejo del evento de cualquier tipo, pero con finalidad turística también ha sido utilizado para apoyar ciertos centros turísticos urbanos, como es el caso del Festival de Jazz de Montreal o el de Cine Francés de Acapulco, entre otros muchos.

### *La ciudad como soporte socioespacial del turismo*

Como se mencionó anteriormente, la ciudad como tal, puede ser un destino turístico, pero es también un soporte de las actividades turísticas, y como tal, se vuelve parte del destino turístico.

En primera instancia, la ciudad es con frecuencia el punto de destino para llegar a un sitio turístico; es en ella donde se localizan las infraestructuras de transporte que reciben al turista en un primer momento: aeropuerto (aunque éstos suelen ser construidos a cierta distancia de las ciudades turísticas por razones evidentes); estación terminal de ferrocarril; central de autobuses, pero también puerto turístico para toda clase de embarcaciones, entre otros, crucesos, las ciudades son efectivamente el punto de contacto primero entre el turista y su destino vacacional.

Por otra parte, la misma masificación del turismo, inherente a su crecimiento intensivo y su fuerte concentración espacial, conlleva la necesidad de crear toda una serie de servicios conexos para la atención al turista. Podemos distinguir en este caso, los servicios que usará directamente el turista, de aquellos que se manejan “tras los telones”, es decir, toda una serie de servicios y actividades necesarias, pero no forzosamente interesantes para el turista. En esta segunda categoría encontramos actividades como centrales de abasto, centrales telefónicas, puestos de bomberos, etcétera, además de los servicios administrativos propios de destinos de cierta importancia, mientras que en la primera categoría se ubican tanto los comercios y servicios propios de la actividad turística, como agencias de viajes, tiendas para turistas, restaurantes, bares, discotecas, etcétera.

De antemano, podemos afirmar que estos servicios, tanto los “ocultos” como los abiertos al turista, son un factor decisivo de la competitividad de un destino turístico. Dicho de otro modo, aun los destinos de playa donde el atractivo no es propiamente urbano, se convierten en centros urbanos o se aprovechan de una ciudad cercana, tanto para ofrecer servicios al turista, como para albergar todas las actividades necesarias para el desempeño de la actividad turística. Un dato particularmente relevante es que el empleo turístico directo emana mucho más de estas actividades conexas (restau-

rantes, etcétera) que de la misma función básica de hotelería, como bien se ha demostrado en estudios recientes. Por otra parte, es sabido también que el empleo indirecto (no turístico) generado por el turismo, es de tres a uno, es decir que por cada empleo turístico, tres empleos más se aprovechan de la actividad turística (Hiernaux y Rodríguez, 1990). Lo anterior es una justificación evidente de la expansión de centros ciudadanos en torno a los destinos turísticos, sean o no directamente urbanos.

### *Las ciudades turísticas en México*

Las ciudades turísticas en México son numerosas, si nos atenemos a la definición oficial de lo que es una ciudad. En la práctica, las estadísticas oficiales emitidas por la Secretaría de Turismo a nivel federal y que tienen el mérito de ser anuales, reducen el ámbito posible de "ciudad turística" a unos 56 destinos, los más importantes de la República. Podemos, para fines prácticos, centrarnos sobre estas ciudades aunque, en términos reales, son muchos más los destinos urbanos.

## COMPETITIVIDAD DE CIUDADES EN EL TURISMO

A PESAR DEL creciente interés con relación a la competitividad de las ciudades, no deja de ser muy difícil establecer criterios y parámetros para evaluar la competitividad de las ciudades turísticas. En este sentido, nos proponemos realizar dos tareas en las páginas subsiguientes: la primera, es la de discutir los factores que contribuyen a la competitividad de las ciudades turísticas, particularmente en el contexto mexicano. La segunda es una medición básica de la competitividad de las ciudades de México con relación a la captación turística, desarrollando unos indicadores básicos que mediría la competitividad a partir de sus resultados reales.

### *Factores de competitividad*

Si bien existe una tendencia a querer medir la competitividad de las ciudades con relación a su entorno internacional, la realización de



este tipo de trabajo es bastante compleja. Los trabajos del equipo de John Taylor sobre ciudades globales es quizás el mejor esfuerzo en la materia, pero no deja de ser limitado por la carencia de un marco de definición de la competitividad aceptado por todos.

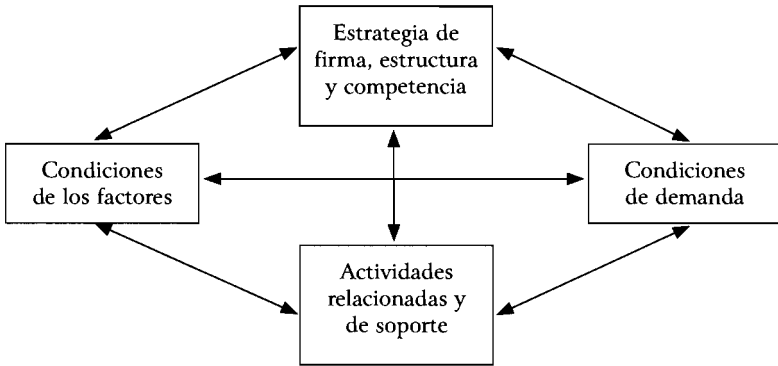
Para los actores del turismo, ha sido costumbre medir el nivel de eficiencia de la actividad turística a partir de dos indicadores centrales: el primero la captación de turistas, el segundo la derrama turística, o sea el ingreso turístico aportado por las actividades turísticas. En esta orientación, gracias al trabajo paciente de la Organización Mundial del Turismo, se ha logrado una uniformización aceptable de los indicadores, lo que ha permitido realizar comparaciones internacionales. De las mismas, se deriva, por ejemplo, que México es el noveno país en cuanto a captación de turistas, mientras que es la posición decimotercera con relación a la captación de ingreso turístico.

A la escala de las ciudades, no conocemos aún trabajos de alcance internacional que permitan realizar comparaciones,\* pero sí es posible, como se verá en el apartado siguiente, proponer algunas mediciones a nivel nacional, entre ciudades de un mismo país, particularmente en el caso mexicano, que a diferencia de numerosos países inclusive latinoamericanos, tiene un sistema de estadísticas relativamente confiable y sobre todo regular (mensual).

Cabe entonces plantear la necesidad de un esfuerzo de conceptualización de lo que puede llegar a ser la competitividad de una ciudad turística, tema al cual nos dedicaremos en los próximos párrafos.

Partiremos del análisis de los determinantes de la ventaja nacional, propuesto por Michael Porter (1990), aplicándolo al tema del turismo. En la figura siguiente, retomamos el muy famoso "Diamante" que relaciona los cuatro grandes determinantes de la ventaja competitiva. A partir del mismo, analizaremos conceptualmente las implicaciones para las ciudades turísticas.

\*En lo referente a la productividad de las grandes ciudades, podemos mencionar el trabajo de Rousseau, 1998, inspirado a su turno de diversos trabajos de Remy Prud'homme, entre otros autores.



### Condiciones de los factores

*Recursos humanos:* Uno de los aspectos centrales de la competitividad es la calidad y la disponibilidad de los recursos humanos adecuados para el desarrollo de las actividades turísticas. Ello ha sido un cuello de botella importante en el caso mexicano, por las deficiencias de formación. El tema de la formación ha sido frecuentemente manejado por las autoridades, y los empresarios del ramo se quejan con frecuencia de la mala calidad de la mano de obra que redundará en un servicio deficiente, cuando éste es un factor clave del desarrollo de un centro turístico.

Cabe señalar que para los centros de playa, la instalación de nuevas empresas se enfrenta con una inadecuación temporal en el mercado de mano de obra, que exige transferir personal de otras empresas y un gran esfuerzo de capacitación de personal local; el efecto inflacionario es también un resultado significativo de este problema.

*Recursos físicos:* En esta categoría podemos ubicar los factores de atracción turística. Es evidente que a diferencia de otras ramas, las empresas turísticas se localizan en función de ciertos atractivos, sean esos naturales (playas, zonas de paisaje, etcétera) o urbanos (cercanía a áreas de oficinas, en centros históricos, etcétera).

Porter introduce en este rubro, la posición geográfica respectiva, en el caso del turismo, ésta es importante con relación a los mercados: una segmentación evidente es perceptible entre las

dos costas de México por ejemplo, que recurren a segmentos diferenciados del mercado estadounidense. También, la posibilidad de interesar al mercado europeo no deja de ser reducida con relación a las distancias, aun si los costos de transportación han disminuido.

*Recursos de conocimiento:* La base científica de México sobre turismo es realmente muy baja. La carencia de una investigación sólida que pudiera reforzar las decisiones empresariales y fomentar un turismo más competitivo no existe, en buena medida por la visión operativa de las universidades que prefieren formar en masa a licenciados con perfiles profesionalizantes, más que a profesionales con un conocimiento argumentado de las actividades en las cuales trabajan.

*Recursos de capital:* Los recursos de capital no parecen haber escaseado en México para el desarrollo de las actividades turísticas, debido a los créditos ofrecidos por Fonatur sobre la base de créditos internacionales del Banco Mundial. Sin embargo, la estrategia de apoyar principalmente a la hotelería antes que las demás actividades que forman parte del turismo (transportación, alimentación y bebidas, servicios recreativos), así como la preferencia acordada a las infraestructuras hoteleras de más de tres estrellas, ha contribuido a desbalancear la oferta de recursos, con lo cual se ha creado escasez para aquellos empresarios de menor talla. La posibilidad de generar un turismo alternativo constituido a partir de pequeñas empresas a veces de tipo "social" está fuertemente limitada por esta misma razón.

*Infraestructura:* En materia de infraestructura, es notorio el esfuerzo realizado por las autoridades para impulsar la infraestructura turística, desde la creación de fideicomisos especializados en los sesenta y luego su integración en el Fonatur. Sin embargo, otra vez no existe una política integral, de tal suerte que principalmente se ha financiado o más bien subsidiado en forma intensiva, a algunos destinos privilegiados y determinados por el sector financiero del Estado mexicano, ni siquiera en función de una política de ordenamiento territorial. Es obviamente el caso de Cancún y los demás mal llamados "polos turísticos integralmente planificados", a expensas de destinos como Acapulco, que ha visto su competitividad

disminuir en forma radical en los últimos 15 años, entre otros por falta de infraestructura de apoyo (esencialmente urbana).

### Condiciones de la demanda

*Estructura por segmento de la demanda:* La demanda turística está fuertemente segmentada, tanto por lo que se refiere a la demanda nacional como por la internacional. Obvio es que la oferta turística de México se ha orientado, como estrategia empresarial y estatal, a la demanda internacional de alto nivel, ya que se hace la hipótesis que es este segmento el que más aporta a la economía nacional. Los estudios recientes emprendidos sobre la matriz insumo producto aplicada al turismo (la cuenta satélite del turismo) demuestra que los resultados son inversos a lo que pretende la estrategia: el turismo nacional es el que hace las mayores aportaciones tanto por el PIB generado como por los efectos locales, particularmente importantes entre otros en materia de empleo.

Otro aspecto, es que la misma demanda nacional es segmentada entre una de mayores ingresos y una de tipo "social" (véase Hiernaux, 2002b) que tienen intereses y comportamientos distintos. Lo mismo puede ser dicho de la demanda internacional, donde se observan fuertes diferencias de gasto y comportamientos en general tanto por niveles de ingreso como por origen geográfico de los turistas.

Por excelencia, en el turismo se encuentran segmentos que presionan en la exigencia de sofisticación. Más aún, se puede afirmar que el nivel de exigencia de la población hacia los servicios turísticos es fuerte, en parte a raíz de los imaginarios de la "buena vida" (véase Yi Fu Tuan, 1986) y de la felicidad que orientan al turista (cfr. Hiernaux, 2002a). La presión de estos segmentos sofisticados, no siempre puede ser aprovechada por otros factores como la calidad de los recursos humanos, o ciertas restricciones inherentes al propio sistema turístico mexicano.

*Dimensión de la demanda y patrones de crecimiento:* Hasta años recientes, el crecimiento de la demanda había sido particularmente satisfactorio, sin embargo, como lo mencionamos anteriormente, a

raíz de las crisis y de la nueva situación geopolítica que vivimos, se ha notado no solo un franco estancamiento, sino un retroceso de la demanda. Lo anterior ha afectado fuertemente a México, de suerte que las autoridades, después de décadas de centrarse sobre la demanda externa, por fin han decidido expandir sus esfuerzos para el crecimiento del sector sobre la demanda nacional. Situación particularmente ambigua, a partir del momento en que no existe un crecimiento económico sustancial que permita al mercado nacional, ya de por sí golpeado en otras áreas, de expandirse en actividades relativamente suntuarias. Todo parece indicar que se orienta la situación hacia una saturación de la demanda.

#### Industrias relacionadas y de soporte

También se ha podido demostrar que el turismo está fuertemente relacionado por insumos con la mayor parte, si no es que todas las ramas de la actividad económica. Sin embargo, la especificidad de la demanda turística hacia las otras ramas, así como la localización geográfica fuertemente marcada por la existencia de recursos naturales o urbanos estratégicos, plantea serios problemas para la fluidez de esa relación entre empresas. Lo anterior ha generado deficiencias en el abasto y con frecuencia, el recurso a las importaciones, particularmente en las cadenas hoteleras más importantes, para agrupar las compras y tratar con proveedores garantizados. Lo anterior no sólo provoca un insuficiente desarrollo regional, sino que merma –a través del factor inflacionario– la capacidad competitiva del país y de sus empresas turísticas en general.

Un aspecto particular, es la carencia de tecnificación de las empresas turísticas, a excepción de aquellas que son multinacionales de gran envergadura. Cabe señalar que las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC) son esenciales para el desarrollo del sector, y aún más para las micro y pequeñas empresas, que sólo pueden acceder a los mercados mundiales si se articulan a los mismos, usando tecnologías avanzadas de *e-business* (véase Sectur, 2001).

### Estrategia de la empresa, estructura y competencia (rivalidad)

*Objetivos:* Existe por lo general, una fuerte discrepancia entre las actividades turísticas fuertemente orientadas a la calidad del producto y las actitudes de las empresas que han privilegiado la ganancia. Lo anterior ha llevado a una organización cada vez más taylorista de las actividades, en el marco de lo que se ha llamado el “modelo fordista del turismo de masas” (véase Vera, 1997; Hiernaux, 1994).

Lo anterior ha provocado una pérdida de prestigio de ciertos grupos turísticos, que se ha asociado con ciertas formas de hacer turismo: el rechazo al turismo de masas es particularmente fuerte en segmentos de demanda de mayores ingresos, lo que ha provocado, entre otros factores, un abandono progresivo de las vacaciones nacionales por parte de las burguesías nacionales que prefieren viajar fuera del país, aun para un turismo de masas.

No cabe duda que la creciente participación de capitales de dudoso origen en el turismo ha contribuido a un descenso del compromiso empresarial, ya que las finalidades son otras que la del negocio por sí y la atención al cliente en particular.

*Competencia:* La rivalidad o competencia es extremadamente fuerte en las actividades de alojamiento en México, particularmente por lo que se refiere a las grandes empresas que han seguido la vía de un desarrollo masivo. Es a partir de otros factores que se da la diferencia, particularmente aquellos que tienen que ver con la calidad del servicio en particular.

“La concentración geográfica de rivales en una sola ciudad o región dentro de una Nación, a la vez reflejan y magnifican estos beneficios” (Porter, 1990: 120) al referirse a la difusión de innovaciones, ventajas difundidas en el resto de la actividad económica, presión para mejorar las ventajas competitivas, etcétera.

### *Ensayo de medición de la competitividad de las ciudades turísticas mexicanas*

Para realizar, a partir de indicadores preestablecidos, una medición de la competitividad de las ciudades turísticas, se cuenta con dos

tipos de datos: aquellos que reúne y publica anualmente la Secretaría de Turismo a escala federal sobre base de una captación de las entidades federativas, y aquellos que pueden construirse a partir de los diversos censos económicos y demográficos publicados por el INEGI. A continuación, se presentan algunos resultados preliminares en este sentido.

Cabe señalar que puede plantearse una medición de la competitividad que remita a ciertos indicadores básicos, mientras que en el nivel analítico, es necesario referirse a las causas de este mismo diferencial de competitividad. Un buen ejemplo de la aplicación de esta forma de abordar la cuestión, es la emprendida por Peter Karl Krel. Este autor analiza primero la competitividad a partir de sus resultados, es decir, la capacidad de un territorio para captar más valor agregado que sus competidores, en términos relativos. Posteriormente, analiza diversas variables que pueden servir para explicar la posición de tal o cual territorio con relación a los demás en la captación de valor agregado. A manera de ejemplo (remitimos a su texto para un análisis detallado), podemos afirmar que Krel estudia la competitividad a través de tres componentes de valor agregado, la de sector secundario, la del comercio minorista y la de los servicios a la producción. Posteriormente, para cada rama mencionada, estudia cuáles variables explican mejor esta variación: para la industria, observa que la cantidad de centros de investigación o de personas que tienen cierto nivel de formación, tienen una estrecha correlación con el incremento de valor agregado industrial. Para cuantificar esta relación, realiza un análisis discriminante sobre las variables seleccionadas.

En ausencia de la disposición de datos adecuados y tratándose de un abordaje preliminar al tema, nos limitaremos a proponer algunos criterios para el caso mexicano, y en la medida de lo posible, ciertas mediciones existentes. La medición de estos criterios se hará en una fase posterior del trabajo a partir de información proveniente de las estadísticas del sector turismo y de otras fuentes. Los indicadores serán reunidos para los principales centros turísticos definidos como tales por la Secretaría de Turismo.

## Condiciones de los factores

### Recursos humanos

- Egresados de las escuelas de turismo en porcentaje del total de la mano de obra estimada en actividades turísticas.
- Costo promedio del factor trabajo en las actividades de alojamiento.
- Años promedio de escolaridad en la localidad.

### Recursos físicos

- Número de ciudades con conexión directa aérea
- Días soleados, promedio anual.
- Crecimiento del número de cuartos.
- Porcentaje de cuartos en establecimientos de más de tres estrellas con relación al total de cuartos.

### Recursos de conocimiento

- Trabajos académicos publicados sobre el destino turístico.
- Centros de investigaciones turísticas.
- Profesores en enseñanza turística.

### Recursos de capital

- Monto de capital invertido promedio en la localidad en el sector alojamiento.
- Porcentaje del total de créditos otorgados por Fonatur para el conjunto de destinos turísticos estudiados.

### Infraestructura

- Inversiones del Estado en infraestructura turística.
- Inversiones del Estado en infraestructura urbana.
- Disponibilidad de puerto turístico, aeropuerto, etcétera.
- Número de cuartos disponibles.

## Condiciones de la demanda

- Crecimiento de la demanda total.
- Crecimiento de la demanda internacional.
- Evolución de las tasas de ocupación hotelera sobre 10 años.



- Gasto promedio del turismo nacional en porcentaje del gasto del mismo segmento promedio de los destinos estudiados.
- Gasto promedio del turismo receptivo en por ciento del gasto del mismo segmento promedio de los destinos estudiados.
- Estacionalidad de la demanda.

#### Actividades relacionadas y de soporte

- Valor agregado de la rama de alojamiento temporal en porcentaje del VA total del destino.
- VA industrial en porcentaje del total en el destino.
- Existencia de central de abasto.
- Porcentaje de empleo en servicios a la producción con relación al empleo total terciario.

#### Estrategia de empresas, estructura y competencia

- Número de cadenas hoteleras operando en el destino.
- Porcentaje de cuartos de empresas operados por cadenas el porcentaje total de cuartos.

#### A MODO DE CONCLUSIONES

EL TEMA DE LA competitividad de las ciudades turísticas ha sido ampliamente mencionado en las estrategias locales o nacionales de desarrollo turístico: un simple repaso de lo disponible en la Internet nos indica que la palabra “competitividad” ha sido usada en forma frecuente en los últimos años, sin que por ello se haya dado una revisión detallada del concepto ni un esfuerzo de medición del mismo.

Por ende, en una marca más del pragmatismo del sector turístico, se observa que las estrategias empresariales van más dirigidas a aumentar su volumen de negocios, que a construir estrategias

que permitan mejorar la competitividad, trabajando sobre las ventajas competitivas que guardan los diversos destinos.

Por otra parte, no es solamente en el ámbito de la empresa que se sitúan las ventajas, sino en el funcionamiento sistémico de las empresas turísticas en un medio o entorno urbano determinado.

Por ello es que aún con empresas extremadamente competentes en su rama, no forzosamente se logra una competitividad mayor que otros destinos, si otras condiciones no son satisfechas: en este sentido, Porter ha insistido sobre el "...«entorno próximo» y su papel sobre el éxito competitivo a lo largo del tiempo" (Porter, 1990: 29). La forma de resolver el "diamante" de Porter indica ya algunas pistas que queremos explotar en la fase posterior de este trabajo, para dar indicaciones cuantitativas sobre el éxito competitivo de los destinos en México. Sin embargo, pensamos que la dimensión cualitativa es de por sí extremadamente importante, entre otros, la percepción externa que se tiene del destino. Para tal tipo de análisis, existen algunas encuestas sobre la percepción de preferencia con relación a los destinos, entre otras la encuesta de preferencia de los turistas nacionales con relación a los destinos en ciertas épocas del año. Dichas encuestas son extremadamente útiles para nuestros fines, aunque faltaría ampliarlas, ya que sólo remiten a turistas de tres áreas emisoras: ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, aunque es pertinente reconocer su gran peso conjunto en la demanda nacional total.

La competitividad de las ciudades en materia turística implica no sólo competencia entre ellas, sino también colaboración posible. El turismo siempre ha contemplado el tema de los circuitos, que son una forma de establecer complementariedad en vez de simple competencia. Un ejemplo mexicano ilustrará esta afirmación: inicialmente, Cancún se planteó como un destino aislado, y en cierta forma así operó durante sus 10 primeros años de existencia. Posteriormente se ha vuelto la puerta de entrada para el sur y el sureste del turismo europeo, gracias a la apertura de vuelos *charters* directos a bajo costo. Más aún, Cancún se vuelve también un nodo articulador de los diversos atractivos de la península, particu-

larmente los centros arqueológicos que ahora forman parte de los circuitos (Hiernaux, 1999). De tal suerte, Cancún entra en una suerte de cooperación con los demás centros –con potenciales y fuerza respectiva muy distinta, ciertamente– en el marco de un turismo peninsular creciente.

Son numerosos entonces los temas que requieren de estudios particulares para definir el contexto y la realidad de la competitividad de las ciudades turísticas. Lo cierto es que no se comportan como otras ciudades, ya que se benefician de otro tipo de demanda que corresponde más a una lógica de ocio en vez de una lógica de producción. Esto es un factor que tendrá que ser analizado en forma particular, por su fuerte repercusión sobre el tema mismo de la productividad (véase Hiernaux, 1996).

#### BIBLIOGRAFÍA

- AMIROU, Rachid, 1995, *Imaginaire touristique et sociabilités du voyage*, Presses Universitaire de Paris France.
- , 2000, *Imaginaire du tourisme culturel*, París, Presses Universitaires de France.
- CAZES, Georges y Françoise Pottier, 1996, *Le tourisme urbain*, Que sais-je?, núm. 127, París: Presses Universitaires de France.
- , (eds.), 1998, *Le tourisme et la ville: expériences européennes*, París, L'Harmattan, Colección Tourismes et Sociétés.
- CONACULTA, 2002, *Los recursos culturales: una opción para el desarrollo y el turismo del estado de Campeche*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, p. 38.
- EQUIPE MIT, 2002, *Tourismes 1: lieux communs*, París-Berlín Colección Mappemonde,.
- FERNÁNDEZ VERA, J. (coord.), 1997, *Análisis territorial del turismo*, Barcelona Ariel Geografía.
- GREFFE, Xavier, 1990, *La valeur économique du patrimoine*, La demande et l'offre de monuments, París, Antropos.
- HIERNAUX-NICOLAS, Daniel, 1994, «En busca del edén: turismo y territorio en las sociedades modernas», *Ciudades*, revista de la Red Nacional de Investigación Urbana, núm. 23, Puebla, pp. 24-31.

- \_\_\_\_\_, 1996, «Elementos para un análisis sociogeográfico del turismo», en Rodríguez Ballesteros, Adyr A. (org.), *Turismo e geografía: reflexões teóricas e enfoques regionais*, Sao Paulo, Hucitec, pp. 39-54.
- \_\_\_\_\_, 1998, «El espacio turístico, ¿metáfora del espacio global?, en *Diseño y Sociedad*, núm. 9, México, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 9-18.
- \_\_\_\_\_, 1998, «Reestructuración económica y cambios territoriales en México: un balance 1982-1995» en Carlos de Mattos, Daniel Hiernaux, Darío Restrepo (eds.), *Globalización y territorio, impactos y perspectivas*, México-Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica- Pontificia Universidad Católica de Chile, pp. 92-119.
- \_\_\_\_\_, 1999, "The Cancún Bliss", en Dennis R. Judd, y Susan S. Fainstein (eds.), *The tourist City*, New Haven y London, Yale University Press, pp. 124-139.
- \_\_\_\_\_, 2000a, «l'Aménagement du territoire au Mexique» en *Historiens et Géographes*, París.
- \_\_\_\_\_, 2000b, «La fuerza de lo efímero: apuntes sobre la construcción de la vida cotidiana en el turismo» en Alicia Lindón Villoria (ed.), *La vida cotidiana y su espacio-temporalidad*, Anthropos-UNAM-CRIM y El Colegio Mexiquense, Madrid-México, pp. 95-122.
- \_\_\_\_\_, 2000c, "Tourisme et régulation urbaine: le cas de la mégapole de México", *Espaces et Sociétés*, núm. 100, Tourisme en villes, París, L'Harmattan, pp. 99-124.
- \_\_\_\_\_, 2001a, "Tourism and cultural Heritage in Mexico City" en Genevieve Dubois-Taine, y Christian Henriot (eds.), *Cities of the Pacific Rim: Diversity and Sustainability*, París, PUCA (Plan Urbanisme Construction Architecture) y PECC (Pacific Economic Cooperation Council), pp. 181-195.
- \_\_\_\_\_, 2001b, *Téoros*, Montreal.
- \_\_\_\_\_, 2002a, «Turismo e imaginarios», en *Cahiers des Sciences Sociales*, No. 123, San José, Costa Rica, Flacso (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales), pp. 7-36.
- \_\_\_\_\_, 2002b (dir.), «Viabilidad del turismo social en México», México, Sectur-UAM, reporte de convenio de estudio.
- \_\_\_\_\_, 2003, «La réappropriation de quartiers de Mexico par les classes moyennes: vers une gentrification?», en Catherine Bidou, Daniel Hiernaux y Hélène Rivière d'Arc (eds.), *Retours en ville*, París, Descartes,
- \_\_\_\_\_, y Manuel Rodríguez Woog, 1990 *Tourism and the Absorption of The Labor Force in México*, Washington, Commission for the Stu-

- dy of International Migration and Cooperative Economic Development Senado de los Estados Unidos de America, Working Papers, núm. 34,
- JIMÉNEZ, Alfonso, 1993, *Turismo, estructura y desarrollo*, México, McGraw Hill,
- JORDÁN, Ricardo y Daniela Simioni (dirs.), 1998, *Ciudades intermedias de América Latina y el Caribe: propuestas para la gestión urbana*, Santiago de Chile Comisión Económica para América latina.
- KRESL, Peter Karl, 1995, "the determinants of Urban competitiveness", en Peter Kresl y Gary Gappert, (eds.), *North American Cities and the Global Economy*, Urban Affairs Annual Review núm. 44, Sage Editores, Thousand Oaks, E.U., pp. 45-68.
- LANFANT, Marie Françoise, 1994, «La touristification des sociétés» en *Ethnographie Française*, París.
- MONGIN, Olivier, 2003, "De la ville à la non-ville" en Varios autores De la ville et du citadin, París, Editions Parenthèses, collección "Savoir à l'oeuvre", pp. 34-51.
- PORTER, Michael, 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York, Free Press,
- RONCAYOLO, Marcel, 2003, "La ville est toujours la ville de quelqu'un" en Varios Autores, *De la ville et du citadin*, París, Editions Parentheses, collección "Savoir à l'oeuvre", pp. 52-73.
- ROUSSEAU, Marie-Paule, 1998, *La productivité des grandes villes*, París, Anthropos.
- SECRETARÍA DE TURISMO, 1962, *Plan Nacional de Turismo*, México Secretaría de Turismo.
- , 2001, *Programa Nacional de Turismo, 2001-2006*, México Secretaría de Turismo.
- TUAN, Yi-Fu, 1986, *The Good Life*, Madison The University of Wisconsin Press.
- WORLD TOURISM ORGANIZATION, 2001, *Tourism after 11 September 2001: Analysis, Remedial actions and prospects*, reporte especial, noviembre, Madrid, WTO.

# Índice

## SOBRE LA COMPETITIVIDAD Y LA COOPERACIÓN

### EN LAS CIUDADES DEL SIGLO XXI

#### UNA INTRODUCCIÓN

*Carlos Arce, Enrique Cabrero y Alicia Zicardi* ..... 5

#### Primera parte

##### *Ciudades globales*

#### SITUANDO CIUDADES EN CIRCUITOS GLOBALES

*Saskia Sassen* ..... 23

Redes globales y funciones de mando centralizado ..... 26

La geografía de los flujos de capital fronterizos ..... 32

Efectos de las nuevas tecnologías de  
comunicación en la centralización ..... 36

La intersección entre la intensidad de  
servicios y la globalización ..... 40

La inserción de las finanzas globales  
en el lugar y la institución ..... 44

En la era digital: ¿más concentración  
que dispersión? ..... 47

¿Por qué existe la necesidad de centros  
en la era digital global? ..... 49

En conclusión ..... 57

Bibliografía ..... 58

## LA CIUDAD EN LA GLOBALIZACIÓN

<i>Jordi Borja</i> .....	65
El resurgimiento de las ciudades.....	65
El valor de la identidad del territorio: el desafío y la oportunidad de la globalización.....	76
Conclusión.....	91
Anexos.....	92
Bibliografía .....	100

## Segunda parte

### *Competitividad y cooperación: el debate actual*

## CIUDADES COMPETITIVAS-CIUDADES COOPERATIVAS:

### CONCEPTOS CLAVE Y CONSTRUCCIÓN DE UN ÍNDICE

<i>Enrique Cabrero, Isela Orihuela y Alicia Ziccardi</i> .....	105
Introducción .....	105
Ventajas competitivas de las ciudades .....	108
Estrategias de competitividad y cooperación .....	110
<i>Ranking</i> de ciudades: una aproximación .....	114
Una propuesta metodológica para la medición de la competitividad urbana.....	115
Ejercicio de aplicación para un conjunto de ciudades mexicanas .....	126
Hacia la construcción de métodos mixtos para el diseño de índices de competitividad-cooperación en ciudades .....	130
Anexo 1. Metodología de cálculo para el análisis factorial .....	134
Anexo 2. Descripción de variables, indicadores y método de cálculo .....	136
Bibliografía .....	141

INFORMACIÓN Y CONOCIMIENTO: LA DIFUSIÓN DE TIC  
EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE LA  
REGIÓN METROPOLITANA DE BUENOS AIRES

*Gabriel Yóguel, Marta Novick,  
Darío Milesi, Sonia Roitter*

<i>y José Borello</i> .....	147
Introducción .....	147
Información y conocimiento: las vinculaciones entre competencias endógenas y difusión de tecnologías de la información y comunicación .....	149
Dimensiones analíticas consideradas.....	153
Principales resultados.....	156
Conclusiones.....	170
Anexo estadístico.....	174
Bibliografía .....	179

COMPETENCIA Y COOPERACIÓN EN CIUDADES  
LATINOAMERICANAS: EL CASO DE SANTIAGO DE CHILE

<i>Felipe Errázuriz</i> .....	183
Introducción .....	183
Chile en el contexto mundial.....	184
El Santiago de los indicadores .....	186
Desafíos del Santiago de la imagen .....	189
Conclusión.....	193
Bibliografía .....	193

DEMOCRACIA Y CIUDAD: LA DIVISIÓN SOCIAL DE LA  
CIUDAD Y LA CIUDADANÍA EN LA SOCIEDAD BRASILEÑA

*Luiz César de Queiroz Ribeiro*

<i>y Orlando Alves dos Santos Junior</i> .....	197
Democracia y ciudadanía.....	198
Segregación y destitución de la <i>agency</i> : los subciudadanos .....	204



Agregación y poder corporativo:	
los hiperciudadanos .....	212
Segregación, agregación y	
política urbana:	
¿qué ciudadanía es posible?.....	216
Bibliografía .....	224

### Tercera parte

#### *Economía y territorio en las grandes ciudades mexicanas*

#### GUADALAJARA, ¿UNA CIUDAD COMPETITIVA? UN ANÁLISIS DEL PROCESO DE DESARROLLO Y CRECIMIENTO URBANO DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA, EN EL CONTEXTO DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA. PERIODO 1990-2000

<i>Sergio Manuel González Rodríguez</i> .....	229
Introducción .....	229
Competitividad, ciudad y gobierno .....	231
Antecedentes de Guadalajara.....	235
La década de los noventa, el giro hacia políticas de competitividad y sus efectos sobre el desarrollo urbano en la ZMG.....	243
Los resultados de la política de competitividad en lo económico y en el desarrollo urbano de la ZMG.....	248
Conclusión.....	260
Bibliografía .....	270

#### MONTERREY: AVANCES Y REZAGOS DE UNA METRÓPOLI MEXICANA DE CARA AL NUEVO SIGLO

<i>Ismael Aguilar Barajas</i> .....	273
Introducción .....	273
El caso del Área Metropolitana de Monterrey.....	275
Expansión poblacional y estructura económica metropolitana .....	283

Expansión poblacional del Área Metropolitana de Monterrey.....	283
Estructura de la concentración económica metropolitana .....	288
El otro lado de la modernidad.....	293
Políticas de gestión metropolitana.....	296
Conclusiones.....	301
Bibliografía .....	305

DESARROLLO ECONÓMICO RECIENTE Y EL PAPEL DE LAS  
EMPRESAS EN LA ZONA METROPOLITANA  
DE LA CIUDAD DE PUEBLA

<i>Sergio Flores González</i> .....	309
Introducción .....	309
El análisis del territorio en el desarrollo regional contemporáneo .....	311
Contexto internacional y sistema urbano-nacional en México .....	312
La Zona Metropolitana de la Ciudad de Puebla y los indicadores del desarrollo empresarial .....	316
Conclusiones y recomendaciones .....	540
Bibliografía .....	354

MACROECONOMÍA DEL SECTOR SERVICIOS EN LA  
CIUDAD DE MÉXICO, 1960-1998

<i>Gustavo Garza</i> .....	357
Tipología del sector servicios.....	361
Los albores de la revolución de los servicios en México .....	364
Estructura del sector terciario en la ciudad de México.....	366
Organización espacial de los servicios.....	377
Dinámica cíclica, estructural o desconcentradora .....	388

Conclusiones: superconcentración de los servicios al productor .....	402
Bibliografía .....	432
 LA EFICIENCIA DEL TRANSPORTE PÚBLICO CON RESPECTO A LOS MERCADOS DE TRABAJO EN LA CIUDAD DE MÉXICO	
<i>Sergio A. Flores Peña</i> <i>y Enrique Soto Alva</i> .....	
	435
El transporte como un factor de competitividad.....	436
Principales características de la movilidad en el AMCM .....	436
Bases conceptuales del método.....	439
Resultados.....	447
Conclusiones.....	450
Bibliografía .....	451
 Cuarta parte	
<i>El crecimiento económico de las ciudades medias mexicanas</i>	
 LOS CLAROSCUROS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA. LOS CASOS DE TIJUANA Y MATAMOROS	
<i>Cirila Quintero Ramírez</i> .....	455
La complejidad de la maquila .....	456
Región y maquila: entre la tradicionalidad y el avance industrial .....	458
Los efectos sociales de la maquila .....	473
Conclusiones.....	485
Bibliografía .....	486

## CIUDAD JUÁREZ:

## EN BUSCA DE UN PLAN ESTRATÉGICO

<i>Héctor Antonio Padilla Delgado</i> .....	489
Introducción .....	489
Ciudad Juárez y su contexto económico .....	492
La ciudad en disputa.....	501
Pertinencia y factibilidad de un plan estratégico .....	510
Conclusiones.....	519
Bibliografía .....	522

## QUERÉTARO: OPCIONES ECONÓMICAS

## EN LA REGIÓN CENTRO

<i>Carmen Imelda González Gómez</i> .....	525
Introducción .....	525
Antecedentes .....	527
Santiago de Querétaro-Santa Rosa Jáuregui .....	535
Una reflexión a manera de corolario .....	554
Bibliografía.....	556

## LA CIUDAD DE AGUASCALIENTES EN LA RED GLOBAL:

## RETOS PARA EL SIGLO XXI

<i>Fernando Camacho Sandoval</i> .....	559
Introducción .....	559
Antecedentes .....	563
La ciudad de Aguascalientes y la globalización .....	567
Apertura e industrialización.....	571
Especialización económica de la ciudad.....	573
La transición demográfica, población y empleo.....	575
Globalización y espacio urbano.....	581

La ciudad de Aguascalientes en la red global .....	588
A modo de conclusión.....	596
Bibliografía .....	599
COMPETITIVIDAD DE LAS CIUDADES TURÍSTICAS DE MÉXICO EN EL CONTEXTO GLOBAL	
<i>Daniel Hiernaux-Nicolas</i> .....	603
Introducción .....	603
El turismo al inicio del siglo XXI.....	604
El papel de las ciudades en el turismo nacional e internacional.....	607
Competitividad de ciudades en el turismo.....	613
A modo de conclusiones .....	622
Bibliografía .....	624

---

---

## Títulos de la colección

# Las ciencias sociales

*Director de la colección*  
HUMBERTO MUÑOZ GARCÍA

JOSÉ SANTOS ZAVALA  
*Acción pública organizada: el caso  
del servicio de agua potable en la  
zona conurbada de San Luis Potosí*

ROSALÍA WINOCUR  
*Algunos enfoques metodológicos  
para estudiar la cultura política en México*

BERTHA LERNER  
*América Latina: los debates  
en política social, desigualdad y pobreza*

ARTURO ÁNGEL LARA RIVERO  
*Aprendizaje tecnológico y mercado de trabajo  
en las maquiladoras japonesas*

MANUEL VILLA AGUILERA  
*¿A quién le interesa la democracia en México?  
Crisis del intervencionismo estatal  
y alternativas del pacto social*

ABELARDO VILLEGAS  
*Arar en el mar:  
la democracia en América Latina*

ROBERTO EIBENSCHUTZ HARTMAN  
(COORDINADOR)  
*Bases para la planeación del desarrollo  
urbano en la ciudad de México.  
Tomo I: Economía y sociedad en la metrópoli  
Tomo II: Estructura de la ciudad y su región*

ÓSCAR F. CONTRERAS  
ALEJANDRO COVARRUBIAS  
MIGUEL ÁNGEL RAMÍREZ  
JOSÉ LUIS SARRIEGO RODRÍGUEZ  
*Cananea. Tradición y modernidad  
en una mina histórica*

CARLOS A. ROZO  
(COORDINADOR)  
*Capital global e integración monetaria*

LEONEL CORONA TREVIÑO (COORDINADOR)  
*Cien empresas innovadoras en México*

ALICIA ZICCARDI (COORDINADORA)  
*Ciudades y gobiernos locales  
en la América Latina de los noventa*

JUDITH HERRERA MONTELONGO  
*Colaboración y conflicto:  
el sindicato petrolero y el cardenismo*

JUAN-MANUEL RAMÍREZ SAÍZ  
(COORDINADOR)  
*¿Cómo gobiernan Guadalajara?  
Demandas ciudadanas y respuestas  
de los ayuntamientos*

JUDITH VILLAVICENCIO BLANCO  
(COORDINADORA)  
*Condiciones de vida y vivienda de interés  
social en la ciudad de México*

JULIÁN REBÓN  
*Conflicto armado y desplazamiento  
de población: Chiapas 1994-1998*

CÉSAR CANSINO  
*Construir la democracia. Límites y  
perspectivas de la transición en México*

ANA PAULA DE TERESA  
*Crisis agrícola y economía campesina.  
El caso de los productores de henequén  
en Yucatán*

FERNANDO CORTÉS, ÓSCAR CUÉLLAR  
(COORDINADORES)  
*Crisis y reproducción social.*

*Los comerciantes del sector informal*  
ARMANDO CISNEROS SOSA  
*Crítica de los movimientos sociales.  
Debate sobre la modernidad, la democracia  
y la igualdad social*

---

---

- 
- LOURDES ARIZPE  
*Cultura y desarrollo: una etnografía de las creencias de una comunidad mexicana*
- JACQUELINE MARTÍNEZ URIARTE  
ALBERTO DÍAZ CAYEROS  
(COORDINADORES)  
*De la descentralización al federalismo. Estudios comparados sobre el gobierno local en México*
- ROBERTO BLUM VALENZUELA  
*De la política mexicana y sus medios. ¿Deterioro institucional o nuevo pacto político?*
- ENRIQUE SUÁREZ IÑIGUEZ  
*De los clásicos políticos*
- ABELARDO VILLEGAS, IGNACIO SOSA  
ANA LUISA GUERRERO, MAURICIO BEUCHOT  
JOSÉ LUIS OROZCO, ROQUE CARRIÓN WAM  
JORGE M. GARCÍA LAGUARDIA  
*Democracia y derechos humanos*
- ANDRÉS ROEMER  
*Derecho y economía: políticas públicas del agua*
- ALBERTO DÍAZ CAYEROS  
*Desarrollo económico e inequidad regional: hacia un nuevo pacto federal en México*
- RAFAEL TAMAYO FLORES  
FAUSTO HERNÁNDEZ TRILLO  
(COORDINADORES)  
*Descentralización, federalismo y planeación del desarrollo regional en México: ¿Cómo y hacia dónde vamos?*
- JOSÉ VALENZUELA FEIJÓO  
*Dos crisis: Japón y Estados Unidos*
- JORGE HÉCTOR CARRILLO VIVEROS  
*Dos décadas de sindicalismo en la industria maquiladora de exportación: examen en las ciudades de Tijuana, Juárez y Matamoros*
- EUGENIA CORREA, ALICIA GIRÓN  
*Economía financiera contemporánea*  
4 tomos
- PILAR CAMPOS BOLAÑO  
*El ahorro popular en México: acumulando activos para superar la pobreza*
- RAÚL ÁVILA ORTIZ  
*El derecho cultural en México: una propuesta académica para el proyecto político de la modernidad*
- ROBERTO HAM CHANDE  
*El envejecimiento en México: el siguiente reto de la transición demográfica*
- ARTURO BORJA  
*El Estado y el desarrollo industrial. La política mexicana de cómputo en una perspectiva comparada*
- SERGIO ESPINOSA PROA  
*El fin de la naturaleza. Ensayos sobre Hegel*
- CÉSAR GILABERT  
*El hábito de la utopía. Análisis del imaginario sociopolítico en el movimiento estudiantil de México, 1968*
- RAFAEL GUIDO BÉJAR  
OTTO FERNÁNDEZ REYES  
MARÍA LUISA TORREGROSA  
(COMPILADORES)  
*El juicio al sujeto. Un análisis global de los movimientos sociales*
- MARCOS TONATIUH ÁGUILA M.  
*El liberalismo mexicano y la sucesión presidencial de 1880: dos ensayos*
- JULIANA GONZÁLEZ  
*El malestar en la moral. Freud y la crisis de la ética*
- MANUEL PERLÓ COHEN  
*El paradigma porfiriano. Historia del desagüe del Valle de México*
- ENRIQUE SUÁREZ-IÑIGUEZ  
(COORDINADOR)  
*El poder de los argumentos. Coloquio internacional Karl Popper*
- BLANCA SOLARES  
*El síndrome Habermas*
- VÍCTOR ALEJANDRO ESPINOZA VALLE  
*El voto lejano. Cultura política y migración México-Estados Unidos*
- GINA ZABLUDOVSKY, SONIA DE AVELAR  
*Empresarias y ejecutivas en México y Brasil*
- ROGELIO HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ  
*Empresarios, Banca y Estado. El conflicto durante el gobierno de José López Portillo, 1976-1982*
- ENRIQUE SUÁREZ-IÑIGUEZ  
(COORDINADOR)  
*Enfoques sobre la democracia*
-

- 
- EDUARDO IBARRA COLADO  
LUIS MONTAÑO HIROSE  
(COMPILADORES)  
*Ensayos críticos para el estudio  
de las organizaciones en México*
- IGNACIO SOSA ÁLVAREZ  
*Ensayo sobre el discurso político mexicano*
- CARLOS ARRIOLA WOOG  
*Ensayos sobre el PAN*
- ALEJANDRO PORTES  
*En torno a la informalidad:  
Ensayos sobre teoría y  
medición de la economía regulada*
- LUDGER PRIES  
*Entre el corporativismo productivista  
y la participación de los trabajadores.  
Globalización y relaciones industriales  
en la industria automotriz mexicana*
- PATRICIA RAMÍREZ KURI  
(COORDINADORA)  
*Espacio público y reconstrucción de ciudadanía*
- ÁLVARO MATUTE, EVELIA TREJO  
BRIAN CONNAUGHTON  
(COORDINADORES)  
*Estado, Iglesia y sociedad en México. Siglo XIX*
- VÍCTOR MANUEL DURAND PONTE  
*Etnia y cultura política:  
los mexicanos en Estados Unidos*
- VÍCTOR MANUEL PRUDENCIO VALLEJO  
*Europa central y del este:  
su transformación*
- MARÍA DE LA PAZ LÓPEZ, VANIA SALLES  
(COMPILADORAS)  
*Familia, género y pobreza*
- GUADALUPE MÁNTEY DE ANGUIANO  
NOEMÍ LEVY ORLIK  
(COORDINADORAS)  
*Financiamiento del desarrollo  
con mercados de dinero y capital globalizados*
- JENNIFER COOPER, TERESITA DE BARBIERI  
TERESA RENDÓN, ESTELA SUÁREZ  
ESPERANZA TUÑÓN  
(COMPILADORAS)  
*Fuerza de trabajo femenina urbana en México  
Volumen I: Características y tendencias  
Volumen II: Participación económica y política*
- ENRIQUE CABRERO MENDOZA  
GABRIELA NAVA CAMPOS  
(COORDINADORES)  
*Gerencia pública municipal.  
Conceptos básicos y estudios de caso*
- RICARDO VALERO  
(COMPILADOR)  
*Globalidad: una mirada alternativa*
- ESTELA MARTÍNEZ BORREGO  
HERNÁN SALAS QUINTANAL  
(COORDINADORES)  
*Globalización e integración regional  
en la producción y desarrollo tecnológico  
de la lechería mexicana*
- ALICIA ZICCARDI  
*Gobernabilidad y participación ciudadana  
en la ciudad capital*
- TONATIUH GUILLÉN LÓPEZ  
*Gobiernos municipales en México:  
entre la modernización y la tradición política*
- ORLANDINA DE OLIVEIRA  
MARIELLE PEPIN LEHALLEUR  
VANIA SALLES (COMPILADORAS)  
*Grupos domésticos y reproducción cotidiana*
- EMILIO DUHAU  
*Hábitat popular y política urbana*
- FEDERICO NOVELO URDANIVIA  
*Hacia la evaluación del TLC*
- ALBERTO RÉBORA TOGNO  
*¿Hacia un nuevo paradigma de la  
planeación de los asentamientos humanos?  
Políticas e instrumentos de suelo para un  
desarrollo urbano sostenible, incluyente y  
sustentable. El caso de la región oriente  
en el Valle de México*
- HÉCTOR HERNÁNDEZ GARCÍA DE LEÓN  
*Historia política del  
sinarquismo. 1934-1944*
- JOHN BAILEY  
*Impactos del TLC en México y Estados Unidos:  
efectos subregionales del comercio  
y la integración económica*
- MARÍA EUGENIA DE LA O MARTÍNEZ  
*Innovación tecnológica y clase obrera:  
estudio de caso de la industria maquiladora  
electrónica R.C.A. Ciudad Juárez, Chihuahua*
-



- JORDY MICHELI  
(COORDINADOR)  
*Japan Inc. en México.*  
*Las empresas y modelos laborales japoneses*
- JORGE FUENTES MORÚA  
*José Revueltas: una biografía intelectual*
- ABELARDO VILLEGAS, JOSÉ LUIS OROZCO  
IGNACIO SOSA, ANA LUISA GUERRERO  
MAURICIO BEUCHOT  
*Laberintos del liberalismo*
- ISAAC M. KATZ  
*La apertura comercial y su impacto regional  
sobre la economía mexicana*
- MIGUEL ÁNGEL AGUILAR  
AMPARO SEVILLA  
ABILIO VERGARA  
(COORDINADORES)  
*La ciudad desde sus lugares. Trece ventanas  
etnográficas para una metrópoli*
- FRANCISCO LÓPEZ CÁMARA  
*La clase media en la era del populismo*
- MARCELA HERNÁNDEZ ROMO  
*La cultura empresarial en México*
- ARTURO GUILLÉN, GREGORIO VIDAL  
(COORDINADORES)  
*La economía mexicana bajo la crisis  
de Estados Unidos*
- MARCO ANTONIO JACOBO VILLA  
ELSA SABORÍO FERNÁNDEZ  
(COORDINADORES)  
*La gestión del agua en México:  
los retos para el manejo sustentable*
- JOSÉ MARÍA RAMOS GARCÍA  
*La gestión de la cooperación transfronteriza  
México-Estados Unidos en un marco  
de inseguridad global: problemas y desafíos*
- GUSTAVO GARZA VILLARREAL  
*La gestión municipal en el  
Área Metropolitana de Monterrey,  
1989-1994*
- ESTELA MARTÍNEZ BORREGO  
HERNÁN SALAS QUINTANAL  
SUSANA SUÁREZ PANIAGUA  
*La globalización del sistema lechero  
en La Laguna: estructura productiva,  
desarrollo tecnológico y actores sociales*
- ALEJANDRO PORTES, LUIS GUARNIZO  
PATRICIA LANDOLT  
(COORDINADORES)  
*La globalización desde abajo:  
transnacionalismo inmigrante y desarrollo.  
La experiencia de estados Unidos  
y América Latina*
- VÍCTOR ALEJANDRO PAYÁ PORRES  
*Laguna Verde: La violencia de la  
modernización. Actores y movimiento social*
- MANUEL VILLA AGUILERA  
*La institución presidencial  
El poder de las instituciones y  
los espacios de la democracia*
- RAÚL BÉJAR NAVARRO  
HÉCTOR H. HERNÁNDEZ BRINGAS  
*La investigación en ciencias sociales  
y humanidades en México*
- TERESA PACHECO MÉNDEZ  
*La investigación universitaria en ciencias  
sociales. Su promoción y evaluación*
- JULIO LÓPEZ GALLARDO  
*La macroeconomía de México:  
el pasado reciente y el futuro posible*
- RICARDO POZAS HORCASITAS  
*La modernidad atrapada en su horizonte*
- ENRIQUE CABRERO MENDOZA  
*La nueva gestión municipal en México.  
Análisis de experiencias innovadoras  
en gobiernos locales*
- FEDERICO NOVELO (COORDINADOR)  
*La política económica y social  
de la alternancia. Revisión crítica*
- MÓNICA VÉREA CAMPOS  
JOSÉ LUIS BARROS HORCASITAS  
(COORDINADORES)  
*La política exterior norteamericana  
hacia Centroamérica.  
Reflexiones y perspectivas*
- CLARA JUSIDMAN  
*La política social en Estados Unidos*
- LILIANA KUSNIR  
*La política social en Europa*
- MARIO RAMÍREZ RANCAÑO  
*La reacción mexicana  
y su exilio durante la revolución de 1910*

- 
- HUMBERTO MUÑOZ GARCÍA  
ROBERTO RODRÍGUEZ GÓMEZ  
(COORDINADORES)  
*La sociedad mexicana frente al tercer milenio*  
3 tomos  
ALICIA ZICCARDI  
(COORDINADORA)  
*La tarea de gobernar: gobiernos locales  
y demandas ciudadanas*
- GERMÁN PÉREZ FERNÁNDEZ  
DEL CASTILLO  
ARTURO ALVARADO M.  
ARTURO SÁNCHEZ GUTIÉRREZ  
(COORDINADORES)  
*La voz de los votos: un análisis crítico  
de las elecciones de 1994*
- ABRAHAM A. MOLES  
*Las ciencias de lo impreciso*  
ALENKA GUZMÁN  
*Las fuentes del crecimiento  
en la siderurgia mexicana. Innovación,  
productividad y competitividad*
- ENRIQUE CABRERO MENDOZA  
(COORDINADOR)  
*Las políticas descentralizadoras en México  
(1983-1993). Logros y desencantos*
- ROLANDO CORDERA, ALICIA ZICCARDI  
(COORDINADORES)  
*Las políticas sociales  
de México al fin del milenio.  
Descentralización, diseño y gestión*
- LUIS ALFONSO RAMÍREZ CARRILLO  
*Las redes del poder.  
Corrupción, maquiladoras  
y desarrollo regional en México.  
El caso de Yucatán*
- GRACIELA BENSUSÁN AREOUS  
(COORDINADORA)  
*Las relaciones laborales y el Tratado  
de Libre Comercio*
- CAMBIO XXI, FUNDACIÓN MEXICANA  
(COORDINADORA)  
*Las transiciones a la democracia*
- ALEJANDRO MUNGARAY LAGARDA  
MARTÍN RAMÍREZ URQUIDY  
(COORDINADORES)  
*Lecciones de microeconomía para empresas*
- MARÍA LUISA QUINTERO SOTO  
(COORDINADORA)  
*Liberalización financiera y déficit público*
- MANUEL VILLA  
*Los años furiosos: 1994-1995.  
La reforma del Estado y el futuro de México*
- ENRIQUE CABRERO MENDOZA  
(COORDINADOR)  
*Los dilemas de la modernización municipal.  
Estudios sobre la gestión hacendaria en  
municipios urbanos de México*
- CARLOS ARRIOLA WOOD  
*Los empresarios y el Estado (1970-1982)*
- RODOLFO GARCÍA DEL CASTILLO  
*Los municipios en México.  
Los retos ante el futuro*
- LOURDES ARIZPE  
(COORDINADORA)  
*Los retos culturales en México.*
- MARGARITA OLVERA SERRANO  
*Lucio Méndieta y Núñez  
y la institucionalización de  
la sociología en México, 1939-1965*
- JULIO LÓPEZ G.  
(COORDINADOR)  
*Macroeconomía del empleo  
y políticas de pleno empleo para México*
- DAVID ARELLANO GAULT  
(COORDINADOR)  
*Más allá de la reinención del gobierno:  
fundamentos de la nueva gestión pública  
y presupuestos por resultados  
en América Latina*
- NOÉ ARÓN FUENTES, SONIA Y. LUGO,  
MARIO HERRERA  
*Matriz de insumo-producto  
para Baja California: un enfoque híbrido*
- MARIO BASSOLS, PATRICIA MELÉ  
(COORDINADORES)  
*Medio ambiente, ciudad y orden jurídico*
- JOSÉ AYALA ESPINO  
*Mercado, elección pública e instituciones.  
Una revisión de las teorías modernas  
del Estado*
- GREGORIO VIDAL (COORDINADOR)  
*México en la región de América del Norte.  
Problemas y perspectivas*
-

- 
- PETER M. WARD  
*México megaciudad: desarrollo y política, 1970-2000*
- CRISTINA PUGA  
*México: empresarios y poder*
- MANUEL GARCÍA Y GRIEGO  
MÓNICA VÉREA CAMPOS  
*México y Estados Unidos frente a la migración de los indocumentados*
- RODOLFO O. DE LA GARZA  
JESÚS VÉLASCO  
(COORDINADORES)  
*México y su interacción con el sistema político estadounidense*
- ESPERANZA TUÑÓN PABLOS  
*Mujeres que se organizan. El Frente Único Pro Derechos de la Mujer (1935-1938)*
- AÍDA LERMAN  
*Multilateralismo y regionalismo en América Latina*
- HÉCTOR TEJERA GAONA  
*"No se olvide de nosotros cuando esté allá arriba." Cultura, ciudadanos y campañas políticas en la ciudad de México*
- GENARO AGUILAR GUTIÉRREZ  
*Nueva reforma fiscal en México*
- MARÍA LUISA TARRÉS  
(COORDINADORA)  
*Observar, escuchar y comprender sobre la tradición cualitativa en la investigación social*
- JOSÉ LUIS MÉNDEZ  
(COORDINADOR)  
*Organizaciones civiles y políticas públicas en México y Centroamérica*
- ARTURO BORJA TAMAYO (COORDINADOR)  
*Para evaluar al TLCAN*
- RAÚL BENÍTEZ ZENTENO  
*Población y política en México. Antología*
- HUMBERTO MUÑOZ GARCÍA (COMPILADOR)  
*Población y sociedad en México*
- ENRIQUE CABRERO MENDOZA  
(COORDINADOR)  
*Políticas públicas municipales. Una agenda en construcción*
- MARTHA SCHEINGART  
(COORDINADORA)  
*Políticas sociales para los pobres en América Latina*
- MAURICIO BEUCHOT  
*Posmodernidad, hermenéutica y analogía*
- JORGE HERNÁNDEZ-DÍAZ  
*Reclamos de la identidad: la formación de las organizaciones indígenas en Oaxaca*
- MARÍA LUISA QUINTERO SOTO  
(COORDINADORA)  
*Recursos naturales y desarrollo sustentable. Reflexiones en torno a su problemática*
- LARISSA ADLER LOMNITZ  
*Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana*
- JUAN PABLO GUERRERO AMPARÁN  
TONATIUH GUILLÉN LÓPEZ  
*Reflexiones en torno a la reforma municipal del artículo 115 constitucional*
- DAVID ARELLANO, ENRIQUE CABRERO  
ARTURO DEL CASTILLO  
(COORDINADORES)  
*Reformando al gobierno: una visión organizacional del cambio gubernamental*
- GERMÁN A. ZÁRATE HOYOS  
(COORDINADOR)  
*Remesas de los mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos. Problemas y perspectivas*
- CARLOS HERRERO BERVERA  
*Revuelta, rebelión y revolución en 1810. Historia social y estudios de caso*
- JOSÉ LUIS OROZCO  
*Sobre el orden liberal del mundo*
- AQUILES CHIHU AMPARÁN  
(COORDINADOR)  
*Sociología de la identidad*
- GINA ZABLUDOVSKY  
*Sociología y política, el debate clásico y contemporáneo*
- GRACIELA BENSUSÁN  
TÉRESA RENDÓN  
(COORDINADORAS)  
*Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*
-

- 
- JOSÉ LUIS BARROS HORCASITAS  
JAVIER HURTADO  
GERMÁN PÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO  
(COMPILADORES)  
*Transición a la democracia  
y reforma del Estado en México*
- LILIA DOMÍNGUEZ VILLALOBOS  
FLOR BROWN GROSSMAN  
*Transición hacia tecnologías flexibles  
y competitividad internacional  
en la industria mexicana*
- MARTHA SCHEINGART  
EMILIO DUHAU (COORDINADORES)  
*Transición política y democracia  
municipal en México y Colombia*
- CARLOS BARBA SOLANO  
JOSÉ LUIS BARROS HORCASITAS  
JAVIER HURTADO (COMPILADORES)  
*Transiciones a la democracia en Europa  
y América Latina*
- UGO PIPITONE  
*Tres ensayos sobre desarrollo y frustración:  
Asia oriental y América Latina*
- BLANCA SOLARES  
*Tu cabello de oro Margarete...  
Fragmentos sobre odio, resistencia  
y modernidad*
- CARLOS MOREIRA  
*Una mirada a la democracia uruguaya.  
Reforma del estado y delegación legislativa  
(1995-1999)*
- MASSIMO L. SALVADORI  
NORBERT LECHNER  
MARCELO CAVAROZZI  
ALFRED PFALLER  
ROLANDO CORDERA  
ANTONELLA ATTILI  
*Un Estado para la democracia*
- FERNANDO VÁZQUEZ RIGADA  
*Un país para todos. El sistema político  
mexicano del siglo XXI*
- RAÚL BENÍTEZ MANAUT  
LUIS GONZÁLEZ SOUZA  
MARÍA TERESA GUTIÉRREZ HACES  
PAZ CONSUELO MÁRQUEZ PADILLA  
MÓNICA VÉREA CAMPOS  
(COMPILADORES)  
*Viejos desafíos, nuevas perspectivas:  
México-Estados Unidos  
y América Latina*
- MARTHA ORTEGA SOTO  
JOSÉ CARLOS CASTAÑEDA REYES  
FEDERICO LAZARÍN MIRANDA (COMPILADORES)  
*Violencia: Estado y sociedad,  
una perspectiva histórica*
- DIEGO REYNOSO  
*Votos ponderados. Sistemas electorales  
y sobrerrepresentación distrital*
- LUIS F. AGUILAR VILLANUEVA  
*Weber: la idea de ciencia social  
Volumen I: La tradición  
Volumen II: La innovación*
-

---

---

## Estudios de género

- ARACELI MINGO  
*¿Autonomía o sujeción?  
Dinámica, instituciones y formación  
en una microempresa de campesinas*
- ARCELIA DE LA TORRE BARRÓN  
ROSINA OJEDA CÁRDENAS  
CARLOS JAVIER MAYA AMBÍA  
(COORDINADORES)  
*Construcción de género en sociedades  
con violencia. Un enfoque  
multidisciplinario*
- GABRIELA CANO Y JOSÉ VALENZUELA  
(COORDINADORES)  
*Cuatro estudios de género  
en el México urbano del siglo XIX*
- MÁRGARA MILLÁN  
*Derivas de un cine en femenino*
- JUAN GUILLERMO FIGUEROA  
*Elementos para un análisis ético  
de la reproducción*
- MARTA LAMAS (COMPILADORA)  
*El género: la construcción cultural  
de la diferencia sexual*
- GLORIA CAREAGA PÉREZ  
JUAN GUILLERMO FIGUEROA PEREA  
MARÍA CONSUELO MEJÍA (COMPILADORES)  
*Ética y salud reproductiva*
- ESTELA SERRET  
*Identidad femenina y proyecto ético*
- GUILLERMO FLORIS MARGADANT  
*La sexofobia del clero y cuatro ensayos  
histórico-jurídicos sobre sexualidad*
- MARGARITA BAZ  
*Metáforas del cuerpo:  
un estudio sobre la mujer y la danza*
- GINA ZABLUDOVSKY  
(COORDINADORA)  
*Mujeres en cargos de dirección  
en América Latina.  
Estudios sobre Argentina,  
Chile, México y Venezuela*
- ESPERANZA TUÑÓN  
*Mujeres en escena: de la tramoya  
al protagonismo. El quehacer político  
del Movimiento Amplio de Mujeres  
en México (1982-1994)*
- GUILLERMO NÚÑEZ NORIEGA  
*Perspectiva de género: cruce de caminos  
y nuevas claves interpretativas.  
Ensayos sobre feminismo, política y filosofía*
- GUILLERMO NÚÑEZ NORIEGA  
*Sexo entre varones.  
Poder y resistencia en el campo sexual*
- GLORIA CAREAGA, SALVADOR CRUZ  
(COORDINADORES)  
*Sexualidades diversas:  
aproximaciones para su análisis*
- 
-

*Ciudades del siglo XXI: ¿competitividad o cooperación?*, se terminó de imprimir en la ciudad de México durante el mes de marzo del año 2005. La edición, en papel de 75 gramos, consta de 1,000 ejemplares más sobrantes para reposición y estuvo al cuidado de la oficina litotipográfica de la casa editora.



ISBN 970-701-584-5  
MAP: 042315-01

## CONOCER PARA DECIDIR

H. CÁMARA DE DIPUTADOS  
LIX LEGISLATURA



### INSTITUCIONES PARTICIPANTES

Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior	Fundación Colosio, A.C.	Universidad Anáhuac del Sur	Universidad Nacional Autónoma de México
Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social	Fundación Cultural Charolet, A.C.	Universidad Autónoma de Aguascalientes	<i>Centro de Estudios sobre la Universidad</i>
Centro de Investigación y Docencia Económicas	Asociación Cultural Xquenda, A.C.	Universidad Autónoma de Baja California	<i>Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades</i>
Centro del Tercer Mundo para el Manejo del Agua	Fundación Konrad Adenauer, A.C.	Universidad Autónoma del Estado de México	<i>Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias</i>
Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales	Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa	Universidad Autónoma del Estado de Morelos	<i>Dirección General de Publicaciones</i>
Instituto Nacional de Antropología e Historia	Ibero-Amerikanisches Institut	Universidad Autónoma del Estado de Querétaro	<i>Escuela Nacional de Estudios Profesionales Aragón</i>
El Colegio de la Frontera Norte, A.C.	Instituto Federal Electoral	Universidad Autónoma de Yucatán	<i>Instituto de Geografía</i>
El Colegio de San Luis	Instituto Tecnológico Autónomo de México	Universidad Autónoma de Zacatecas	<i>Instituto de Investigaciones Económicas</i>
El Colegio Mexiquense, A.C.	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	<i>Doctorado en Estudios del Desarrollo</i>	<i>Instituto de Investigaciones Sociales</i>
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México	<i>Campus Estado de México</i>	Universidad Autónoma Metropolitana	<i>Programa Universitario de Estudios de Género</i>
	<i>Campus Monterrey</i>	<i>Unidad Iztapalapa</i>	<i>Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad</i>
	Secretaría de Gobernación	<i>Programa Universitario Integración en las Américas</i>	<i>Seminario de Educación Superior</i>
	<i>Centro de Estudios Migratorios del Instituto Nacional de Migración</i>	Universidad de California Santa Cruz	Universidad Pedagógica Nacional
	Secretaría de la Reforma Agraria	Universidad de Occidente	
	Sociedad Mexicana de Medicina Conductual	Universidad Juárez Autónoma de Tabasco	



Es indudable que tanto el proceso de globalización como los nuevos patrones de la economía mundial, han impactado profundamente en las ciudades de principios del siglo XXI. Una nueva perspectiva de análisis sobre su reposicionamiento internacional, surgió al introducir la polémica noción de competitividad a los estudios de las relaciones economía-territorio, planteándose un conjunto de interrogantes sobre la posible existencia de las "ciudades competitivas". Se ha abierto así un interesante debate académico en el que está en juego comprender, no sólo las observables transformaciones morfológicas de las ciudades, sino los profundos cambios que se han dado en la naturaleza de las relaciones entre economía y territorio.

En este libro, se publican un conjunto de trabajos de destacados académicos que, desde diferentes perspectivas de análisis, han realizado valiosas investigaciones sobre el nuevo papel que cumplen las ciudades como espacio de la producción de bienes y servicios en un mundo globalizado. Estas aportaciones resultan relevantes para conocer de qué manera las ciudades del siglo XXI han transformado su territorio para desarrollar nuevas formas de organización de la producción y del consumo, con la finalidad de generar riqueza y empleo; cuáles son las ventajas competitivas que ofrecen diferencialmente las ciudades centrales, fronterizas y turísticas; y cómo se han creado estrategias de competitividad y cooperación desde el mundo, a través de la creación de asociaciones y redes nacionales globales. De igual forma, son interesantes los señalamientos que la mayoría de los autores realizan sobre los costos sociales y ambientales que implican estos nuevos procesos económicos para las sociedades locales, así como la ausencia y/o las limitaciones de los procesos de planeación y políticas urbanas, que garanticen al conjunto de la ciudadanía adecuados niveles de calidad de vida.

CIUDADES DEL SIGLO XXI



9 789707 015845

Miguel Ángel  
Porrua

  
CIDE



CONOCER  
PARA DECIDIR  
EN APOYO A LA  
INVESTIGACIÓN  
ACADÉMICA