



# Globalización, reestructuración industrial y descentralización en México

Un análisis del desarrollo regional  
1980-2000

Miguel Ángel Jiménez Godínez



Miguel Ángel  
Porrua

CONOCER  
PARA DECIDIR  
EN APOYO A LA  
INVESTIGACION  
ACADEMICA



H. CÁMARA DE DIPUTADOS  
LX LEGISLATURA



**CONOCER PARA DECIDIR** se denomina la serie que en apoyo a la investigación académica en ciencias sociales, la Cámara de Diputados LX Legislatura –refrendando el acuerdo de la anterior LIX Legislatura–, lleva a cabo en coedición en atención al histórico y constante interés del H. Congreso de la Unión por publicar obras trascendentes que impulsen y contribuyan a la adopción de las mejores decisiones en políticas públicas e institucionales para México en su contexto internacional; ello a efecto de atender oportunamente las diversas materias sobre las que versa el quehacer legislativo.

El acuerdo para coeditar las obras que conforman la serie se ha establecido con diferentes instituciones académicas, organismos federales y estatales; así también, con autores y asociaciones independientes.

Los títulos que caracterizan a la serie, se complementan con expresiones culturales de interés nacional que coadyuvan en las tareas propias del legislador mexicano.

Globalización,  
reestructuración  
industrial y  
descentralización  
en México

# Globalización, reestructuración industrial y descentralización en México

Un análisis del desarrollo regional  
1980-2000

Miguel Ángel Jiménez Godínez



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

Miguel Ángel  
  
**Porrúa**

MÉXICO • 2008

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

Coeditores de la presente edición  
H. CÁMARA DE DIPUTADOS, LX LEGISLATURA  
MIGUEL ÁNGEL PORRÚA, librero-editor

Primera edición, septiembre del año 2008

© 2008

MIGUEL ÁNGEL JIMÉNEZ GODÍNEZ

© 2008

Por características tipográficas y de diseño editorial  
MIGUEL ÁNGEL PORRÚA, librero-editor

Derechos reservados conforme a la ley  
ISBN 978-607-401-006-0

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  
lo así previsto por la Ley Federal del Derecho de Autor y, en su caso,  
por 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.

*Para Tomás y Chela, por la  
ciudad que me heredaron (...).*

*Para Jorge y Sofía,  
por la ciudad que verán.*

*Para Susana porque  
en estas calles codo a codo  
somos mucho más que dos.*

# Reconocimientos

...implica muchas cosas cambiar al mundo:  
coraje y tenacidad, ciencia e indignación,  
iniciativa rápida, reflexión larga,  
paciencia fría y la infinita perseverancia,  
la comprensión de un caso particular y  
la comprensión de todo el conjunto.  
Sólo las lecciones de la realidad pueden  
enseñarnos a transformar la realidad.

BERTOLD BRECHT, *Einverständnis*

El presente libro es la versión en español de la tesis *Global Change Local Economic Restructuring: The Case of Mexico City* de doctorado en Urban and Regional Planning que presenté en el año 2005 en el Departamento de Geografía de la London School of Economics and Political Science.

Antes que nada quisiera agradecer a mi esposa, Susana Berruecos, el apoyo y la amistad que me brindó y por haber cuidado gentilmente de nosotros durante nuestra estancia inolvidable en la London School of Economics (LSE). Ella leyó diferentes versiones con argumentos disparatados y su consejo en muchas ocasiones, particularmente en asuntos académicos, siempre fue muy apreciado.

Tengo una deuda de gratitud en especial con mis supervisores Gareth Jones y Andrew Thornley, por su ayuda invaluable. Ellos me proporcionaron una guía intelectual clara, estímulos académicos, y un apoyo personal inagotable que me motivó a concluir este proyecto. Muchas de las ideas fueron discutidas y refinadas en el seminario de posgraduados durante mis estudios de doctorado en el departamento de Geografía. Asimismo, me beneficié de la oportunidad de interactuar y debatir ideas y hallazgos empíricos con el personal del departamento, a quien quisiera también dar las gracias, de manera particular a Sylvia Chant, Ivonne Rydin, Ian Gordon,

Diane Perrons, y Andy Pratt. Otros asesores y críticos con cuya ayuda conté fueron Saskia Sassen (a cuyas ideas en ocasiones recurrí), David Harvey, Christine Kessides y Francisco Gaetani de quienes recibí comentarios útiles sobre las ideas centrales para mi investigación.

Las discusiones esclarecedoras y los comentarios de George Philip, Soledad Loaeza, y Francisco Panizza resultaron muy benéficas. La retroalimentación que obtuve en el Seminario sobre México (presidido por George Philip) resultó invaluable como también lo fueron las discusiones a fondo en *The Beavers* con Osvaldo Santin, Alberto Peredo, Iván Pliego, Juan Pardini, Jesús López, Iris Hauswirth, John Smith, Asato Saito, Abel Pérez, Javier Sánchez, Jorge Vera, Sophia Skyers, Ertan Zibel, Murat Yalgintan, Keho Shih, Debora Cavalcanti y Eduardo Rodríguez. Todos ellos merecen un agradecimiento especial por sus perspicaces sugerencias.

También quiero reconocer mi agradecimiento por el financiamiento provisto por el Departamento de Geografía de la LSE, el Banco Mundial y el Consejo Británico. Doy las gracias de manera especial al gobierno de México que a través del Consejo de Ciencia y Tecnología (Conacyt) me proporcionó el fondo principal para llevar a cabo esta investigación. Vaya mi gratitud a Federico Estévez, Ulises Beltrán, Alonso Lujambio y Emilio Zebadúa por la ayuda recibida durante las primeras etapas de este proyecto.

Mi gratitud para Arturo Velasco, Arturo Priego, Josefa Casas y Martha Michel quienes con devoción dedicaron atención y cuidado a esta versión en español.

Finalmente, pero no menos importante es el apoyo incondicional, cariñoso y fraterno que recibí en todo momento de mis amados hermanos Chela, Tomás, Javier y Lupita, con quienes compartí el primer asombro y los interminables sueños de los rincones de la ciudad de México.



## Prólogo

A pesar de su gran tamaño y protagonismo, la economía de la ciudad de México no ha sido estudiada con la seriedad y profundidad que merece. Los programas y esfuerzos de investigación se han ocupado más de la política, de la cultura y de la sociología urbana que de la economía. Durante la mayor parte de su historia, su identificación como la sede de los poderes de la Unión condujo a un descuido de su singularidad económica. Si acaso, se señalaban las reales o imaginarias consecuencias perjudiciales de la concentración de una gran proporción del producto interno bruto nacional en la ciudad capital y se escuchaban voces y propuestas a favor de la descentralización de la actividad económica.

Con los aires favorables de la reforma política del Distrito Federal iniciada en 1992, su economía comenzó a ser objeto de atención para la administración pública local y las relaciones entre las autoridades y los agentes económicos locales se desarrollaron con independencia de los organismos federales. Asimismo se dio un gran impulso a los programas de estudio sobre la metrópolis. Destaca la compilación de *Ensayos sobre la economía de la ciudad de México*, realizada por Ricardo Samaniego Breach, que puso al día el diagnóstico y el estado de las políticas públicas para el desarrollo económico de la gran urbe. Desde entonces, la labor editorial de Miguel Ángel Porrúa ha sido crucial para la divulgación de los estudios sobre la ciudad. Pero aún ahora, al cabo de tres lustros, la literatura y la información sistematizada acerca de la economía de la ciudad de México sigue siendo escasa y su estudio una gran oportunidad para la comunidad universitaria o para institutos independientes.

Qué está pasando y qué puede pasar con la economía y los empleos en la ciudad de México son preguntas cuyas respuestas requieren algunos datos, un poco de historia y mucho análisis. La economía de la ciudad de México es la más grande del país. En su área metropolitana se genera alrededor de la tercera parte del ingreso nacional. Por cierto, las economías

de las tres grandes metrópolis de la República (ciudad de México, Monterrey y Guadalajara) aportan cerca del 45 por ciento de la producción nacional por lo que entender cómo funcionan es crucial para el diagnóstico de la economía de México; el aumento de la productividad de las tres grandes ciudades es indispensable para que el país vuelva a alcanzar y sostener tasas elevadas de crecimiento económico.

Solamente la economía del Distrito Federal, con el 8 por ciento de la población del país, participa con la quinta parte del ingreso nacional (estimado en 900,000 millones de dólares) y su ingreso anual por habitante, mayor de 20,000 dólares, más que duplica al promedio nacional. Cerca de 4 millones de habitantes se registran como “económicamente activos”, la gran mayoría están “ocupados” y solamente un 4-5 por ciento declara estar sin empleo u ocupación; de las personas ocupadas alrededor de 3 millones tienen registro en los institutos de seguridad social, que es indicio de formalidad de empleo, por lo que un millón de personas tiene trabajo independiente o, de plano, cae en la informalidad.

La economía del Distrito Federal está sumamente “terciarizada”. El sector primario prácticamente no existe. El sector secundario, compuesto por las manufacturas, la industria eléctrica y la industria de la construcción, aporta el 20 por ciento de la producción local y otro tanto del empleo mientras que hace 25 años participaba con el 25 por ciento. Por su parte, el tercer sector –los servicios– participa ahora con el 80 por ciento del producto y del empleo en el Distrito Federal. Es una estructura de Primer Mundo insertada en una economía subdesarrollada. Es más, dentro del sector servicios hay abismos de productividad entre las actividades formales y las informales al interior del propio sector.

Entre 2001 y 2006 la economía del Distrito Federal tuvo un crecimiento negativo. Desde luego, la economía del Distrito Federal ha perdido participación nacional lo que es visto por algunos como motivo de júbilo pero no deja de ser inquietante, al menos por dos razones.

En primer lugar porque, de hecho, el Distrito Federal ha sido un lastre para el país; si la zona económica más grande se estanca y reduce su crecimiento inevitablemente se impacta el crecimiento general. En segundo lugar porque la pérdida de participación en el producto nacional incide sobre los ingresos fiscales federales que recibe el gobierno del Distrito Federal, estrechando sus posibilidades de gasto.

En la búsqueda de respuestas al deterioro económico de la ciudad de México es bienvenido el libro de Miguel Ángel Jiménez Godínez. Aún joven Miguel Ángel ha conjuntado su preparación universitaria en ciencias polí-

ticas y economía, con la docencia y la administración pública y, de manera sobresaliente, con la creación y dirección de organismos políticos. Miguel Ángel Jiménez Godínez es, no cabe la menor duda, un líder mexicano con proyección internacional.

Su preocupación por los asuntos locales se manifestó en su tesis de licenciatura sobre el tripartidismo en Morelia, Michoacán, y se concretó en sus tesis de maestría y doctorado en las que, desde distintas perspectivas, se ocupó de la ciudad de México.

Es precisamente una versión de su tesis doctoral para el público hispanohablante que se presenta en este libro *Globalización, reestructuración industrial y descentralización en México. Un análisis del desarrollo regional 1980-2000*. El libro plantea una hipótesis principal y una hipótesis alternativa acerca del proceso observado de descentralización de las actividades económicas de la ciudad de México. Las hipótesis se enmarcan en un viejo y actual debate: cuál es el papel del Estado y cuál es el papel de los mercados en los procesos económicos.

La hipótesis principal coloca al funcionamiento de los mercados en un primer plano. La pregunta del autor es clara y provocativa: ¿Hasta qué punto el proceso de reestructuración económico de la ciudad de México fue causado por la globalización de la economía mexicana? Esta hipótesis se enriquece con la atención dada por el autor a la consolidación de las “grandes ciudades” como protagonistas y polos del crecimiento global. La hipótesis alternativa da a la intervención gubernamental el papel protagónico. De hecho, como bien comenta el autor, antes de la globalización iniciada con el ingreso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y acelerada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el gobierno federal contaba entre sus programas más importantes a los de desarrollo regional y descentralización, entendida ésta como la disminución del peso relativo de la ciudad de México.

El autor reconoce los grandes esfuerzos realizados por el gobierno para descentralizar la actividad económica en México, al señalar que sentaron las bases para el posterior desarrollo regional que ha cobrado importancia en el nuevo régimen económico orientado hacia los mercados internacionales.

En particular se hace una importante contribución al entendimiento de la política industrial descentralizadora que siguieron los gobiernos desde 1930 hasta 2000. Rememora desde la creación de la banca de desarrollo para impulsar directamente la industrialización del país, hasta la promulgación de la Ley de Coordinación Fiscal en la década de 1980, la cual repre-

sentó la primera reforma estructural encaminada a la descentralización del poder político al ofrecer a los estados y municipios fuentes estables de ingreso.

No obstante, el autor demuestra que los esfuerzos por establecer una infraestructura institucional parecen no haber sido articulados correctamente con la creación de infraestructura física, ya que la ciudad de México, sugiere el autor, siguió recibiendo la mayor proporción de inversión pública durante la segunda mitad del siglo xx. En suma, el análisis demuestra que la descentralización por decreto dista mucho de ser la política económica más eficiente para movilizar a los agentes económicos y a sus actividades hacia la periferia.

En relación con la hipótesis principal, Miguel Ángel hace uso de bases de datos poco explotadas en el pasado, como la generada por la revista *Expansión*, para rastrear los efectos de los patrones de concentración y descentralización de las firmas. En particular, examina las relaciones entre la liberación económica y los patrones de localización, demostrando que la integración de México en la economía mundial ha desencadenado un proceso de reestructuración regional.

En particular, el autor reconoce que los factores globales (como los circuitos globales de producción operada bajo un nuevo régimen comercial, los flujos de inversión extranjera y el establecimiento de compañías transnacionales) modificaron el proceso de descentralización en México.

Para tales efectos, construye un índice de globalidad para ordenar a las empresas más grandes que operan en México en función de su orientación hacia mercados internacionales. Haciendo uso de este índice el autor demuestra que los factores globales han inclinado la actividad económica manufacturera hacia las regiones fronterizas y hacia el Pacífico. En cambio, han transformado las actividades económicas de la ciudad de México, hacia el sector servicios en generar y en particular hacia aquéllos de carácter financiero.

El autor plantea una conclusión provocativa al señalar que el libre comercio no es una condición suficiente para generar la globalización de los mercados y de la producción. Asimismo, desvirtúa la hipótesis de que la organización de países en bloques comerciales sea una tendencia contraria a la globalización al señalar que más bien constituye una más de sus expresiones. De hecho, señala que el acceso preferencial a la zona del TLCAN ha representado para empresas originarias de países no pertenecientes al tratado un gran incentivo a establecerse y operar en México, particularmente en el sector de electrónicos de consumo.

Finalmente, Miguel Ángel revisa las consecuencias de la reestructuración económica sobre la ciudad de México. A este respecto, produce otra conclusión poco convencional: el autor encuentra evidencia de que la polarización del ingreso y por ende social, no son un subproducto de la globalización de la ciudad; por el contrario, sostiene que la desigualdad (medida a través del Índice de Gini) se ha reducido a causa de este proceso, sin que ello implique que la ciudad de México haya alcanzado niveles aceptables de equidad y justicia social.

La descentralización de las actividades manufactureras apagó un motor importante de la vitalidad de la economía de la ciudad. El problema ha sido que no se ha logrado prender otro suficientemente poderoso. La inversión inmobiliaria ha jugado un papel relevante pero a menos que la inversión pública vuelva a crecer significativamente y se cree una infraestructura urbana para apoyar a las ventajas comparativas de la ciudad de México basadas en su capital humano, en su capital cultural y en su ubicación privilegiada, la gran metrópolis será una pesada carga sobre la economía nacional.

La reunión de una buena teoría económica con el manejo de bases de datos hace del libro de Miguel Ángel Jiménez Godínez un material obligado para los investigadores y para los estudiantes universitarios interesados en la economía de la ciudad de México. El análisis de las políticas que directa o indirectamente han provocado la desconcentración de la actividad económica es lectura indispensable para los gobernantes y permite tomar conciencia de que la combinación de las políticas de gobierno con las fuerzas del mercado puede producir los mejores resultados para el desarrollo equilibrado y sustentable que los habitantes de la gran ciudad y de México merecen.

*[Ciudad de México, agosto de 2008]*



## Relación de abreviaturas

ACL	Acuerdos de libre comercio
ACP	Análisis de componente principal
ALTEX	Programa de Empresas Altamente Exportadoras
AMGM	Área Metropolitana de la Ciudad de México
AMIA	Asociación Mexicana de la Industria Automotriz
ANIE	Asociación Nacional de la Industria Electrónica
ARC	Acuerdo Regional de Comercio
Banamex	Banco Nacional de México
Bancomext	Banco Nacional de Comercio Exterior
BMV	Bolsa Mexicana de Valores
CTN	Corporaciones Transnacionales
Canacintra	Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
Caneme	Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas
Caniece	Cámara Nacional de la Industria Electrónica y Comunicaciones Electrónicas
Canieti	Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información
Conapo	Consejo Nacional de Población
Coprodes	Comités para el Desarrollo Socioeconómico de los Estados
CV	Capital Variable
DDF	Departamento del Distrito Federal
DF	Distrito Federal
DI	Distritos industriales
DOF	Diario Oficial de la Federación
DPE	Desarrollo de promoción de exportaciones
ELG	(Export Led Growth) Crecimiento
ENIGH	Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares Mexicanos
EUA	Estados Unidos de América

FIRE	Financiero e inmobiliario
FMI	Fondo Monetario Internacional
Fobaproa	Fondo Bancario de Protección al Ahorro
Fonatur	Fondo Nacional de Fomento al Turismo
GATT	Acuerdo General de Comercio y Aranceles (General Agreement for Trade and Tariffs)
IED	Inversión extranjera directa
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
ISI	Industrialización por sustitución de importaciones
ISIC	Clasificación Industrial Internacionalmente Estandarizada
IVA	Impuesto al Valor Agregado
IyD	Investigación y Desarrollo
LODDF	Ley Orgánica del Departamento del Distrito Federal
MFOS	Organismos financieros multilaterales
MYA	Fusiones y compras
NDI	Nuevos distritos industriales
NDIL	Nueva división industrial del trabajo
OCED	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OEM	Manufactura de equipo original
OMC	Organización Mundial de Comercio
ONU	Organización de las Naciones Unidas
OPEP	Organización de Exportadores de Petróleo
PAN	Partido Acción Nacional
PECE	Pacto de estabilización y crecimiento económico
Pemex	Petróleos Mexicanos
PFI	Programa Fronterizo de Industrialización
PIB	Producto interno bruto
Pitex	Programa de Importaciones Temporales para la Exportación
PRD	Partido de la Revolución Democrática
PRI	Partido Revolucionario Institucional
Pronasol	Programa Nacional de Solidaridad
Prosec	Programa Sectorial de la Industria Electrónica
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
RU	Reino Unido (United Kingdom)
SA	Sociedad Anónima
SAHOP	Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas
Secofi	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
Sedesol	Secretaría de Desarrollo Social

SEDUE	Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología
SEMIP	Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SIEM	Sistema de Información Económica de México
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de Norteamérica
UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (United Nations Conference on Trade and Development)
UNIDO	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (United Nations Industrial Development Organisation)
ZMCM	Zona Metropolitana de la Ciudad de México
ZPE	Zona de promoción de exportaciones

## Introducción

### SUMARIO

Durante gran parte de su historia la ciudad de México ha sido el centro político y económico del país. Muchos autores sostienen que esta ciudad ha resultado afectada más que ninguna otra de la República, a causa de los sucesos políticos y sociales de carácter nacional, y que a la par ha reflejado el humor del país en términos económicos. Este estudio se dirige a considerar la relación entre la ciudad de México y el más reciente conjunto de procesos económicos que influyen en México; a saber, la liberalización económica y la globalización de la economía mexicana; evalúa hasta qué punto las industrias ubicadas en la ciudad de México reaccionaron a la reorientación del enfoque de producción, que se distingue por un cambio de lo nacional a lo global. El libro busca responder la siguiente pregunta: ¿Hasta qué punto el proceso de reestructuración económica en la ciudad de México fue causado por la globalización de la economía mexicana? Para responder esta pregunta la investigación presenta cuáles son los debates económicos actuales en torno a la globalización y el posible surgimiento de un grupo de “ciudades globales” en países en vías de desarrollo y el ritmo y la geografía del cambio económico.<sup>4</sup> También, evalúa el desempeño de agentes económicos locales y globales para calcular las fuerzas que influyeron en su reestructuración económica. En el centro de este proceso de reestructuración está la desindustrialización de las manufacturas, en cuanto a la producción y el empleo, y el ascenso de esta ciudad como un centro de servicios dentro de las redes mundiales de producción y servicios.

<sup>4</sup>El conjunto de políticas neoliberales o de ajuste estructural, mejor conocido como el “Consenso de Washington”, abarca la promoción de autonomía del banco central, la estabilidad de los tipos de cambio, los programas de privatización y la desregularización de las actividades comerciales y financieras (Williamson, 1993; Maxwell, 1999).

Un tema que subyace a lo largo de todo el libro es la importancia de la reestructuración espacial asociado al cambio económico. Pese a que el gobierno puso en marcha una serie de programas de descentralización durante los años setenta, éstos fueron infructuosos, y no fue sino hasta los ochenta que el proceso de descentralización de las actividades industriales fue finalmente desencadenado. Una hipótesis que explorará este libro es que la descentralización estuvo vinculada fuertemente con la apertura de la economía mexicana al comercio internacional y con el giro de una producción nacional a una global. En forma paralela este cambio es la suposición que muchos autores comparten en torno a que la economía fronteriza fue la receptora de compañías que dejaron la ciudad de México debido a la descentralización de la industria manufacturera; especialmente compañías de sectores más orientados globalmente y de aquellas compañías integradas de manera más estrecha con Estados Unidos de América (EUA) como resultado del proceso de integración regional en el marco del TLC con Norteamérica. Esta tesis se propone probar esta suposición.

Relacionado con el proceso antes descrito está la percepción de un cambio dramático en la industria manufacturera y en el fortalecimiento económico fuera de la ciudad de México en los últimos 20 años. Algunas veces, todavía se olvida que la capital de la República Mexicana continúa siendo el mayor centro económico del país. Esto es verdadero sobre todo en términos tanto de empleo, de producción y de valor agregado. Las explicaciones más plausibles para esto, mismas que serán exploradas en este trabajo son: 1. un mejor acceso al mercado de consumidores; 2. un mejor acceso a los servicios financieros; 3. una mayor participación de la inversión extranjera directa encabezada por la presencia de corporaciones transnacionales y 4. mejor acceso a la infraestructura y a una fuerza laboral más calificada.

Finalmente, el libro se enfoca en unas cuantas industrias (analizadas al nivel de compañía) para así comprender las causas y los efectos de ciertos sucesos económicos, y cómo esos acontecimientos determinaron las decisiones y los patrones particulares de ubicación. Al poner los procesos empíricos de reestructuración económica en el marco de un contexto teórico de la globalización, busco hacer una contribución original al extendido debate de las ciencias sociales en torno al modo como industrias específicas reaccionan a las señales económicas y cambios en el entorno económico. Además, quiero examinar cómo los procesos mundiales repercuten en situaciones económicas concretas a nivel local, en particular en el bienestar social, mediante la transformación de los mercados de trabajo locales.



Antes de considerar estos temas más ambiciosos en detalle, este capítulo traza un mapa general del contexto económico y espacial en el cual podemos analizar la influencia específica de la liberalización económica y de la globalización. La siguiente sección delinea los cambios en la posición de la ciudad de México dentro del sistema urbano y económico nacional, y el estado de la concentración poblacional, así como las actividades en la región central y algunas de las tendencias de la descentralización industrial. La sección siguiente discute la metodología empleada al conducir la investigación para este ensayo y la última sección principal apunta a la organización de este libro.

## CIUDAD DE MÉXICO: CONTEXTO HISTÓRICO Y TENDENCIAS

La importancia socioeconómica de la ciudad de México como capital de la nación se reforzó después de la Independencia en 1824, cuando se convirtió en el asiento de los poderes federales conocido como Distrito Federal (DF). Un gran rediseño tuvo lugar en 1898, cuando los límites actuales del DF fueron establecidos (DDF, 1992; Gamboa de Buen, 1994). Entre 1900 y 2000 el área del DF pasó de 2,714 hectáreas (ha) a 154,710 ha (Garza, 2000). Esta expansión llevó a la ciudad más allá de sus límites oficiales hacia el territorio del circunvecino estado de México (Delgado, 1998; Gamboa de Buen, 1994; Garza, 1983; Ward, 1990). Más allá la reorganización tuvo lugar en 1980 cuando bajo la Ley Orgánica del Distrito Federal (LODDF, 1978), desapareció la ciudad de México como una unidad política y administrativa convirtiéndola simplemente en el "Distrito Federal".

Después de la Revolución mexicana (1910-1917) la Constitución Federal estipuló que una unidad de gobierno fuera creada para gobernar al DF. En 1928 ocurrió una mayor reorganización que resultó en el surgimiento en el DF como una entidad política especial dentro de la Federación. El DF fue dividido en 13 delegaciones políticas no electas, reemplazando los sistemas de gobierno y de autoridad local y municipal, los cuales fueron abolidos. Se creó así el Departamento del Distrito Federal (DDF) en 1941, un gobierno local no electo, encabezado por un "regente" que era nombrado por el Presidente de la República y continuó así hasta 1997 (Davis, 1994; Nava-Escudero, 1998). Desde 1970 a 1997 el Gobierno del Distrito Federal consistía en un departamento central y cuatro nuevas delegaciones (coordinando un total de 16 delegaciones), las cuales estuvieron bajo el control directo del Departamento del Distrito Federal (DDF, 1992). En

sintonía con el proceso de democratización nacional, elecciones directas para elegir a un jefe de Gobierno fueron llevadas a cabo en julio de 1997, las primeras desde 1928, y una Asamblea de Representantes fue creada con plenos poderes legislativos sobre la ciudad de México (Davis, 1994). Elecciones directas para las 16 delegaciones tendrían lugar en el año 2000. No ha habido esfuerzos posteriores para incluir a los municipios colindantes de la ciudad de México en una sola autoridad metropolitana consolidada aun cuando las divisiones muchas veces se desvanecen el fenómeno de conurbación en las áreas circundantes.

El estatus de la capital como el principal pilar del sistema urbano de México y el pivote alrededor del cual giran las economías regionales fue conformado por dos diferentes estrategias de desarrollo seguidas durante el siglo xx. La primera fase de desarrollo comenzó en la época posrevolucionaria y alcanzó su auge entre 1940 y 1970. Este fue el periodo conocido como proteccionista y de industrialización basada en la sustitución de importaciones, cuando México introdujo una estrategia de desarrollo económico con base en la intervención del Estado en la economía y una industrialización intensiva. El modelo basado en la sustitución de importaciones se apoyaba en una protección económica provista por barreras selectivas al comercio bajo un sistema político cerrado. La segunda estrategia fue el desarrollo de la promoción de exportaciones que comenzó durante los años ochenta cuando las barreras comerciales fueron eliminadas y el Estado emprendió la retirada como agente económico. Fue entonces que el proceso de liberalización comercial y financiera arrancó.

Como resultado de la industrialización basada en la sustitución de importaciones, la economía mexicana registró una alta tasa de crecimiento entre 1950 y 1980: en promedio, el PIB creció 6 por ciento anual en términos reales, permitiendo que el producto per cápita se incrementara en 3 por ciento anual durante el mismo periodo. El crecimiento sostenido estuvo basado en una rápida industrialización: desde 1955 el sector industrial creció a una tasa promedio de 7.5 por ciento al año, mientras la agricultura aumentó 3.5 por ciento (INEGI, 1970, 1986, 1992; World Bank, 1991). Así, la contribución del sector industrial al PIB pasó de 26 por ciento en 1950 a 38 por ciento en 1980. Un cambio similar tuvo lugar en la estructura del comercio exterior donde los productos manufacturados generaron un incremento en el total de las exportaciones entre 1950 y 1975. Al mismo tiempo México experimentó un cambio de una sociedad mayoritariamente rural a una eminentemente urbana: para 2000 la proporción de la población total viviendo en áreas urbanas ha sido estimada en más del 70 por ciento com-

parado con menos del 30 por ciento en 1950 (Garza, 2000). Según Garza entre 1930-1970 la mitad del producto nacional manufacturero provenía de la ciudad de México. Debemos notar, no obstante, que a pesar de la importancia del sector servicios en esta época, hay pocos estudios detallados de su contribución al desempeño económico nacional o a la estructura cambiante de la ciudad de México.

Para finales de los años setenta la región central de México –comprendida por el DF y los cinco estados circunvecinos México, Hidalgo, Tlaxcala, Puebla y Morelos (véase mapa 1)–<sup>2</sup> absorbió más de una quinta parte del presupuesto de inversión federal, es decir 6,000 millones de dólares (142.4 mdp). El alto porcentaje de inversión pública en esta región se explica fundamentalmente por la alta densidad de población. De acuerdo con el censo de 2000, 14.3 millones de personas vivían en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), enmarcada por el Distrito Federal más 17 municipios contiguos del Estado de México.<sup>3</sup> Otras 15 ciudades grandes se localizan dentro de un radio de 100 kilómetros incluyendo las cinco capitales estatales de Toluca (624,372), Pachuca (261,533), Tlaxcala (76,182), Puebla (1'372,667) y Cuernavaca (331,170), y esto constituye un área de 1,547 kilómetros cuadrados denominada Zona Central Conurbada (Conapo, 2002). Esta zona conurbada, la cual representa menos del 1 por ciento del territorio nacional, contabilizaba en 1980, 27.3 por ciento de la población, 56 por ciento de la producción industrial y cerca de la mitad de la producción del sector comercial y de servicios (Sobrino, 2000). No obstante, de acuerdo con Peter Ward entre 1980 y 1990 ocurrió un pronunciado declive en la producción manufacturera e industrial y en los puestos de trabajo de la ciudad de México, aun cuando en términos absolutos el número de empleos mantuvo estable la expansión del sector terciario, marcada por una expansión del comercio formal y en particular del sector servicios (Ward, 2000: 32).

Entre 1950 y 1970 la población del Distrito Federal creció a una tasa promedio anual menor a 5 por ciento, pero los 12 municipios circunvecinos del estado de México registraron un crecimiento anual promedio de 12.8 por ciento. Mientras este crecimiento podría haber sido el resultado

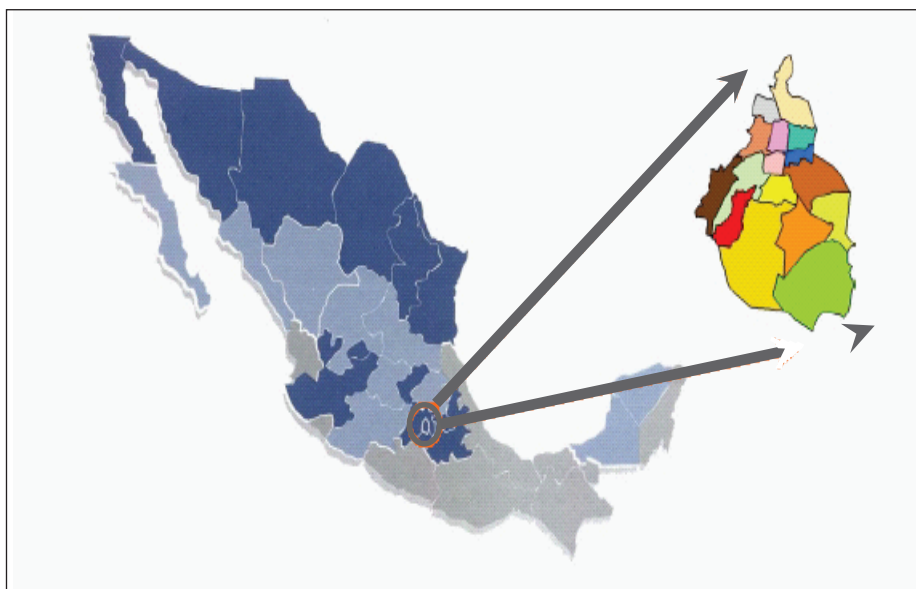
<sup>2</sup>México está dividido en 31 estados más el DF y en 2,397 municipios. Las relaciones entre el gobierno federal, los estados y los municipios están marcadas por la Constitución.

<sup>3</sup>Entre 1980 y 2000 la ZMCM creció un 5 por ciento, es decir 262,000 nuevos habitantes aproximadamente, una tasa en promedio 14 por ciento más baja que la de 1970 cuando la población creció a una tasa de 425,000 habitantes por año. En Nezahualcóyotl, Coacalco, Atizapán el porcentaje de crecimiento de la población se incrementó entre 15 y 20 por ciento durante la década de los setenta.

de la expansión de la capital más allá de sus límites jurisdiccionales, el hecho que muy elevadas tasas de crecimiento se registraran de igual modo en otras ciudades a lo largo del país lo que denota un proceso de reestructuración urbana más amplio.

En realidad, las tasas de crecimiento de las 50 ciudades más grandes entre 1970 y 2000 demuestran que la ciudad de México y su zona metropolitana crecieron a una tasa más baja que Guadalajara y Monterrey (la segunda y tercera ciudades más grandes del país). Aunque las tres en conjunto crecieron a menores tasas que ciudades medias como: Cancún, Tuxtla Gutiérrez, Tijuana y Querétaro (véase cuadro 1). Esta menor tasa de crecimiento, en parte, fue el resultado de una migración negativa neta desde 1990 hacia ciudades medias donde la migración explica más de la mitad de los incrementos anuales (World Bank, 1991).

MAPA 1  
REPÚBLICA MEXICANA Y CIUDAD DE MÉXICO



Fuente: Elaboración propia basada en INEGI (2002).

CUADRO 1

POBLACIÓN URBANA MEXICANA Y RANGOS DE CRECIMIENTO,  
1970-2000: 50 CIUDADES MÁS GRANDES

Núm.	Ciudad	Total de población					Rangos de crecimiento (%)				
		1970	1990	1995	2000	2000	1970-1990	1990-1995	1995-2000	1990-2000	1990-2000
	México	48'225,238	81'249,645	91'158,290	97'483,412	2000	2.6	2.1	1.6	1.9	1.9
	Total urbano	22'324,583	50'629,952	58'448,196	63'234,553	2000	4.0	2.6	1.9	2.3	2.3
	% Urbano	46.29	62.31	64.12	64.87	2000					
1	ZM Ciudad de México	8'623,157	15'226,800	16'898,316	17'942,172	2000	2.6	1.9	1.4	1.7	1.7
2	ZM Guadalajara	4'480,472	2'987,194	3'461,819	3'677,531	2000	3.4	2.6	1.4	2.1	2.1
3	ZM Monterrey	1'242,558	2'573,527	2'988,081	3'243,466	2000	3.6	2.7	1.9	2.4	2.4
4	ZM Puebla	629,344	1'731,908	2'015,011	2'220,236	2000	3.3	2.7	2.3	2.5	2.5
5	ZM Tijuana	277,306	747,381	1'038,188	1'274,240	2000	4.7	6.0	4.9	5.5	5.5
6	ZM León	470,209	951,521	1'139,401	1'235,081	2000	3.6	3.2	1.9	2.7	2.7
7	Juárez	407,370	789,522	995,770	1'187,275	2000	3.3	4.2	4.2	4.2	4.2
8	ZM Toluca	114,079	827,163	992,081	1'151,651	2000	4.0	3.3	3.5	3.4	3.4
9	ZM Torreón	438,461	878,289	958,886	1'007,291	2000	3.0	1.6	1.2	1.4	1.4
10	ZM San Luis Potosí	297,012	658,712	781,964	850,828	2000	4.0	3.1	2.0	2.6	2.6
11	ZM Mérida	263,316	658,452	772,645	842,188	2000	4.1	2.9	2.0	2.5	2.5
12	ZM Querétaro	112,993	555,491	679,757	787,341	2000	5.0	3.6	3.5	3.6	3.6
13	ZM Aguascalientes	181,277	547,366	637,303	707,516	2000	4.2	2.7	2.5	2.6	2.6
14	ZM Cuernavaca	134,117	511,779	645,804	705,405	2000	4.2	4.2	2.1	3.3	3.3
15	ZM Chihuahua	282,155	534,699	631,404	677,117	2000	3.2	3.0	1.6	2.4	2.4
16	ZM Tampico	298,337	567,334	620,012	664,692	2000	2.7	1.6	1.6	1.6	1.6
17	ZM Saltillo	161,114	486,580	583,326	637,273	2000	4.9	3.3	2.1	2.8	2.8
18	Acapulco de Juárez	174,378	151,374	592,528	620,656	2000	5.5	2.5	1.1	1.9	1.9
19	ZM Coahuacoalcos	69,753	573,263	627,052	612,808	2000	4.0	1.6	-0.5	0.7	0.7
20	ZM Veracruz	253,182	473,156	560,200	593,181	2000	3.2	3.0	1.3	2.3	2.3
21	Morelia	161,040	428,486	512,169	549,996	2000	5.0	3.2	1.7	2.5	2.5
22	Mexicali	263,498	438,377	505,016	549,873	2000	2.6	2.5	2.0	2.3	2.3



Núm.	Ciudad	Total de población				Rangos de crecimiento (%)				
		1970	1990	1995	2000	1970-1990	1990-1995	1995-2000	1990-2000	1990-2000
23	Hermosillo	176,596	406,417	504,009	454,928	4.2	3.9	1.9	1.9	3.0
24	Culiacán Rosales	167,956	415,046	505,518	540,823	4.6	3.6	1.6	1.6	2.7
25	ZM Xalapa	122,377	372,357	440,860	480,559	4.0	3.0	2.0	2.0	2.6
26	Durango	150,541	348,036	397,687	427,135	4.3	2.4	1.7	1.7	2.1
27	Tuxtla Gutiérrez	66,851	289,626	378,079	424,579	7.6	4.8	2.7	2.7	3.9
28	ZM Oaxaca	99,535	301,738	365,431	411,293	3.6	3.5	2.8	2.8	3.2
29	Reynosa	137,383	265,663	320,458	403,718	3.3	3.4	5.5	5.5	4.3
30	Cancún	NE	167,730	297,183	397,191	-	10.7	7.0	7.0	9.1
31	Heroica Matamoros	137,749	266,055	323,794	376,279	3.3	3.5	3.6	3.6	3.6
32	Villahermosa	99,565	261,231	301,238	330,846	4.9	2.6	2.2	2.2	2.4
33	Mazatlán	119,553	262,705	302,808	327,989	4.0	2.6	1.9	1.9	2.3
34	Irapuato	116,651	265,042	299,604	319,148	4.2	2.2	1.5	1.5	1.9
35	Nuevo Laredo	148,867	218,413	273,797	308,828	1.9	4.1	2.9	2.9	3.6
36	ZM Orizaba	187,699	274,151	292,915	305,532	1.8	1.2	1.0	1.0	1.1
37	ZM Monclova	78,134	281,628	295,543	302,899	3.7	0.9	0.6	0.6	0.7
38	ZM Pachuca	83,892	201,450	249,036	287,431	3.7	3.8	3.4	3.4	3.6
39	Celaya	79,977	214,856	251,724	277,750	5.0	2.8	2.3	2.3	2.6
40	Tepic	87,540	206,967	254,551	265,817	4.4	3.7	1.0	1.0	2.6
41	Ciudad Obregón	114,407	219,980	244,028	250,790	3.3	1.9	0.6	0.6	1.3
42	Ciudad Victoria	83,897	194,996	230,304	249,029	4.3	3.0	1.8	1.8	2.5
43	ZM Cuautla	-	180,573	221,554	237,734	3.2	3.7	1.7	1.7	2.8
44	ZM Zacatecas	50,251	191,326	226,265	232,965	3.8	3.0	0.7	0.7	2.0
45	Uruapan	82,667	187,623	215,449	225,816	4.2	2.5	1.1	1.1	1.9
46	Ensenada	77,943	169,426	192,550	223,492	3.9	2.3	3.5	3.5	2.8
47	ZM Córdoba	114,943	187,336	211,750	223,341	2.5	2.2	1.3	1.3	1.8
48	ZM Zamora	57,765	185,445	214,938	216,048	2.7	2.7	0.1	0.1	1.6
49	ZM Poza Rica	120,462	198,810	209,214	211,405	1.3	0.9	0.2	0.2	0.6
50	ZM Colima	58,450	154,347	187,081	210,766	3.1	3.5	2.8	2.8	3.2

Fuente: Elaboración propia basada en INEGI, varios años.

La transformación principal que ocurrió en México entre 1980 y 2000 fue pasar de un sistema urbano subordinado a una ciudad hegemónica, a otro de consolidación policéntrica, es decir, un sistema urbano más balanceado en donde varias ciudades mostraban un gran dinamismo económico. Al inicio de los noventa en México se estaba perfilando un sistema urbano más complejo. Algunas ciudades circunvecinas a la ciudad de México, por ejemplo, Puebla (creciendo al 4.4 por ciento anual), Querétaro (al 5.9 por ciento), Toluca (4.7 por ciento), empezaron a mostrar altas tasas de crecimiento poblacional. Es cierto que esto mismo sucedió en ciudades clave a lo largo de la frontera (Tijuana, Mexicali, Ciudad Juárez), en el occidente del país (Guadalajara, Guanajuato) y el sur (Mérida, Cancún, Campeche), las cuales crecieron de manera mucho más acelerada que en el pasado. Este nuevo sistema urbano nacional perfilaba hacia finales de los noventa la consolidación de más de 100 ciudades con importantes roles como centros regionales y nacionales: incluyendo 58 ciudades medias y capitales estatales de entre 100,000 y un millón de habitantes, aproximadamente, y 106 poblaciones más pequeñas (Sedesol, 1998).<sup>4</sup>

Entre 1980 y 2000 la ciudad de México también pareció perder su posición dominante en la vida económica del país. Una investigación llevada a cabo por Garza (1980) utilizando datos a nivel municipal del Censo Económico encontró que aunque la ciudad de México había incrementado su participación en la industria nacional apartir de 1980 pasando de 27.2 por ciento en 1930 a 48.6 por ciento en 1970, había comenzado a retroceder en términos de la participación nacional a partir de 1980 al compararla con Guadalajara y Monterrey, así como con ciertas ciudades secundarias como es el caso de Toluca, Puebla, Orizaba, Querétaro, Saltillo y Cuernavaca, ciudades que experimentaron altas tasas de crecimiento económico y poblacional a partir de esta década. Sin embargo, en 2002 la ciudad de México seguía produciendo cerca del 30 por ciento del PIB, aún tenía más plantas industriales que ningún otra región de México y continuaba acumulando la tajada más grande de producto nacional y empleos formales (Ward, 1990).

Al comienzo del siglo XXI, por lo tanto, México tiene ciudades en cada región y una ciudad principal menos dominante, tanto política como económicamente. No obstante, aún hay diferencias profundas y disparidades en los niveles de urbanización, servicios e ingreso entre las regiones. Además, en contraste con el carácter fuertemente industrializador del crecimiento urbano a lo largo del país, algunas ciudades medias siguen dependiendo de actividades primarias tales como comercio, la producción

<sup>4</sup>Un estudio de la información censal de la Conapo identifica 364 ciudades, 31 áreas metropolitanas y 333 poblaciones de más de 15,000 habitantes (Conapo, 2000).

agrícola (ganadería, pesca y producción de materias primas). Es por ello que el dinamismo mostrado recientemente por varias ciudades medias del país se ha convertido de manera creciente en el tema de análisis cuantitativos urbanos (Legorreta, 1983; Iracheta, 1998, 2000; Pradilla, 1990; Calva, Aguilar *et al.*, 1995; Johns, 1997; Aguilar, 1998, 1999). Las cinco ciudades medias con las más altas tasas de crecimiento se localizan en diferentes regiones del país, indicando que no hay un conjunto específico de factores casuales, sino que existe un proceso de regionalización y especialización puesto en marcha a lo largo de los años ochenta.

Sin embargo, más que “declinar” la ciudad de México ha mantenido una patente base manufacturera, al tiempo que se ha convertido en el centro de servicios de la nación (en particular de los servicios financieros) y es anfitriona de una amplia gama de corporaciones transnacionales quienes producen y prestan sus servicios, tanto para el mercado nacional como para los mercados globales. Estos sucesos han hecho del AMCM la región más afectada del país por las transformaciones de finales del siglo xx. La profunda redefinición del rol de la ciudad de México tuvo sus raíces en la crisis estructural de la economía global que, desde el principio de los ochenta, empujaron a México en una profunda reforma económica, cuyos ejes fundamentales fueron la privatización, la desregulación y el libre comercio, lo que detonó el desarrollo de nuevas regiones del país (Pradilla, 1990; Pradilla y Castro, 1989). De particular importancia fue el apoyo para la industria maquiladora que permitió a los estados fronterizos lograr el crecimiento económico durante los peores años de la crisis (Alba-Vega, 1988; Sklair, 1993).<sup>5</sup>

## DINÁMICA METROPOLITANA Y EL SECTOR MANUFACTURERO

En 1980 el empleo manufacturero se concentró en la región central del país, conformando lo que Allen Scott (2001) llama “Ciudad Región” compuesta de la ciudad de México (DF) más los cinco estados vecinos Puebla, Hidalgo, Tlaxcala, Morelos y estado de México. Estos cinco estados en 1980 contribuían con 54.23 por ciento del empleo manufacturero nacional y el DF por sí solo representaba 31.7 por ciento. En 1980, 70.3 por ciento

<sup>5</sup> Una maquiladora es una corporación, sea mexicana o de propiedad extranjera, ubicada en México que produce una parte del proceso productivo de otra compañía, sea mexicana o extranjera, frecuentemente no es dueño de una marca. La maquiladora hace ello a través de acuerdos de producción conocidos como contratos de manufactura original. Para operar formalmente como una maquiladora la corporación debe estar registrada en el Programa Maquilador en la Secretaría de Economía (previo a 2000 conocida como la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) para obtener el estatus legal que le permita funcionar bajo las condiciones favorables de importación y exportación.

del total de la fuerza laboral del DF laboraba en la manufactura como el sector líder indiscutible, mientras que el sector servicios tenía 26.6 por ciento empleo. Para poner esto en perspectiva basta señalar que tres delegaciones del DF sumaban 15.6 por ciento (363,554 trabajos) del nacional de la manufactura: Cuauhtémoc (6.03 por ciento), Miguel Hidalgo (5.56 por ciento) y Azcapotzalco (4.05 por ciento).

No obstante, para 1980 un cinturón manufacturero se había formado en el DF y sus alrededores en los cuales se localizaba 42.58 por ciento del empleo manufacturero nacional. El DF por sí solo concentraba 31.7 por ciento y el resto los municipios conurbados del Estado de México. Según la gráfica 1 entre 1970 y 1980 el empleo en el resto de los municipios de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) creció más rápido que el promedio nacional.<sup>6</sup> Durante este periodo uno podría aseverar que toda la ZMCM era en términos manufactureros, la misma región urbana funcional, y debido a la alta proporción de los trabajos manufactureros nacionales concentrados en la región central la riqueza de ésta definía en gran medida las tendencias nacionales.

No obstante, entre 1980 y 1985, vemos una divergencia en las tendencias de crecimiento entre la zona conurbada y el DF, mostrando este último, crecimiento negativo, en tanto que el resto de la ZMCM y el país registraban tasas positivas de crecimiento. Entre 1985 y 1988 el empleo manufacturero creció muy poco en términos nacionales, pero en el DF y el resto de la ZMCM la tendencia fue negativa. De 1988 a 1994 el DF tuvo una tasa positiva de crecimiento de 0.19 por ciento y el resto de la ZMCM creció menos del promedio nacional. Finalmente, en el periodo 1994 a 1998 por primera vez desde 1970, el resto de los municipios de la zona metropolitana crecieron más rápido que la tasa nacional promedio y el DF mantuvo una tendencia a la baja desde su pico en 1980, cercano a 300,000 empleos formales. Entre 1980 y 1998 el DF perdió 362,114 empleos manufactureros (14.1 por ciento) en tanto que el resto de la ZMCM ganó 179,318 puestos (56.8 por ciento); un descenso de la ZMCM de 37.4 por ciento neto en 20 años.

Para el año 2000 la ciudad de México había experimentado un cambio dramático al pasar de ser predominantemente un centro manufacturero a ser una economía local dominada por el sector servicios (véanse cuadros 1 y 2, gráficas 1 y 2). En 1998 la manufactura dio cuenta del 20.18 por ciento del empleo local total y 79.82 por ciento de los empleos se hallaban

<sup>6</sup> Los datos son del censo industrial un estudio amplio de los establecimientos manufactureros y cuatro dígitos (isic) industriales (54 industrias). Los datos se tomaron de cuatro censos (1980, 1985, 1993, 1998) las observaciones en los cambios de la demanda de trabajo en la región industrial son 1980-1988, el periodo precedente a la liberalización comercial, y 1985, 1998.

en el sector servicios. Esta transición económica local del sector manufacturero al sector servicios se experimentó de manera excepcional en dos delegaciones de la ciudad de México: las delegaciones Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo que en el 2000 se ubicaron en primero y segundo lugar nacional de empleo en el sector servicios con 6.37 y 3.03 por ciento respectivamente (véase cuadro 4). De los 14 subsectores de servicio Cuauhtémoc se ubicó a la cabeza de todos. En este mismo año las tres demarcaciones más importantes de empleo manufacturero fueron la delegación Iztapalapa, y los municipios de Naucalpan y Tlalnepantla, lo que sugiere que la reestructuración económica creó una distribución intraurbana más normal de las actividades económicas con la manufactura moviéndose a la periferia (Iracheta, 1988; Aguilar, 1997; Garza, 2000).

CUADRO 2  
EMPLEADOS EN MANUFACTURA EN EL DF Y ESTADOS

<i>Manufactura</i>	<i>1980</i>		<i>2000</i>	
	<i>Empleos</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Empleos</i>	<i>Porcentaje</i>
Nacional	2'701,357	100	4'175,380	100
Distrito Federal	839,311	31.07	477,197	11.43
Hidalgo	46,529	1.72	73,089	1.75
Estado de México	363,554	13.46	486,035	11.64
Morelos	22,216	0.82%	40,544	0.97
Puebla	91,686	3.39	224,359	5.37
Tlaxcala	20,582	0.76	56,187	1.35
Región Central	1'383,878	51.23	1'357,411	32.51

Fuente: Elaboración propia, *Censos económicos* INEGI, varios años.

CUADRO 3  
SECTOR DE MANUFACTURA *VERSUS* SECTOR DE SERVICIOS  
EN EL DISTRITO FEDERAL

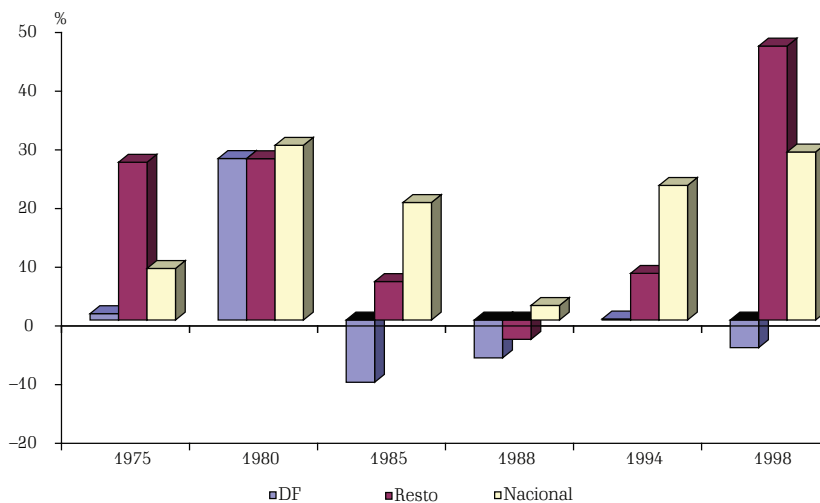
<i>Sector económico 1998</i>	<i>Total empleo nacional</i>	<i>Total empleo DF</i>	<i>% nacional</i>	<i>% ciudad de México</i>	<i>% México / nacional</i>
Agricultura	174,127	294	0.17	0.01	0.17
Minería	113,189	2,957	2.61	0.11	2.61
Energía y agua	190,033	43,232	1.37	1.68	22.75
Construcción	651,411	161,758	4.71	6.29	24.83
Manufactura	4'175,400	477,197	30.20	18.55	11.43



Sector económico 1998	Total empleo nacional	Total empleo DF	% nacional	% ciudad de México	% México/ nacional
Comercio al menudeo	851,935	175,900	6.16	6.84	20.65
Comercio al mayoreo	2'940,531	448,767	21.27	16.28	14.24
Transportación, almacenamiento, mensajería y paquetería	596,773	175,131	4.32	6.81	29.35
Medios de comunicación	194,116	103,876	1.40	4.04	53.51
Servicios financieros y aseguradoras	241,918	191,443	1.75	7.44	79.14
Bienes raíces	113,738	21,958	0.82	0.85	19.31
Servicios profesionales, científicos y técnicos	379,021	127,510	2.74	4.96	33.64
Servicios corporativos y de negocios	52,010	39,071	0.38	1.52	75.12
Asesoría de negocios	611,097	191,597	4.42	7.45	31.35
Servicios educativos	362,015	83,297	2.62	3.24	23.01
Servicios de salud	285,326	50,446	2.06	1.96	17.68
Culturales, entretenimiento y deportivos	107,188	15,419	0.78	0.60	14.39
Hoteles y restaurantes	940,894	161,276	6.80	6.27	17.14
Otros exceptuando gobierno	846,303	131,368	6.12	5.11	15.52
Total de empleo	13'827,025	2'572,497	100	100	18.60

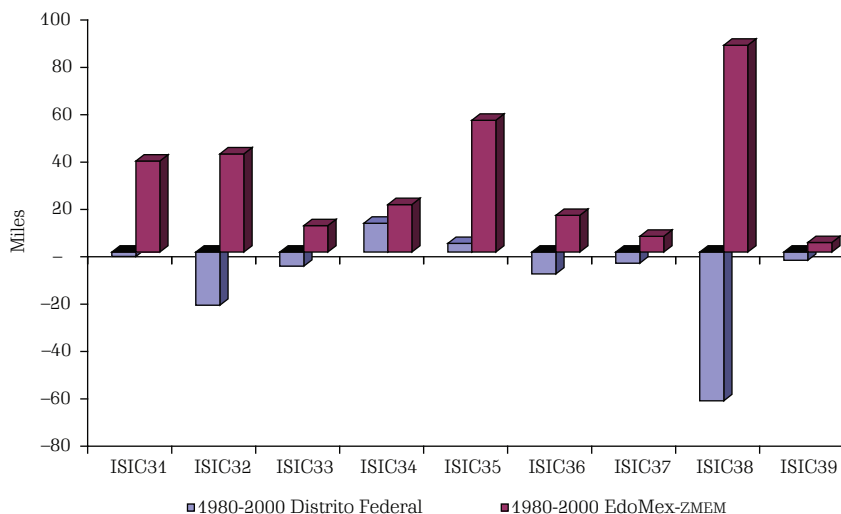
Fuente: Elaboración propia con datos presentados en *Censos económicos* de INEGI, varios años.

GRÁFICA 1  
EMPLEO EN MANUFACTURA, EL DF *VERSUS* EL ÁREA METROPOLITANA  
DE LA CIUDAD DE MÉXICO Y NACIONAL, 1970-2000



Fuente: Elaboración propia con datos presentados en *Censos económicos* de INEGI, varios años.

GRÁFICA 2  
CAMBIO EN EL EMPLEO POR SECTOR DE MANUFACTURA, EL DF *VERSUS*  
EL RESTO DEL ÁREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO



Fuente: Elaboración propia con datos presentados en *Censos económicos* de INEGI, varios años.

CUADRO 4  
EMPLEO EN MANUFACTURA EN LA CIUDAD DE MÉXICO, POR DELEGACIÓN

	1980	2000	% VAR 1980-2000	% Nacional		% MAMC	
				1980	2000	1980	2000
Nacional	2'701,357	4'175,380	54.6	100	100		
MAMC	1'154,674	971,878	-15.8			100	100
Distrito Federal	839,311	477,197	43.1	31.07	11.43	72.69	49.10
1. Azcapotzalco	109,297	73,404	-32.8	4.5	1.76	9.47	7.55
2. Coyoacán	52,890	24,626	-53.4	1.96	0.59	4.58	2.53
3. Cuajimalpa	2,224	2,949	32.6	0.08	0.07	0.19	0.30
4. Gustavo A. Madero	65,865	43,198	34.4	2.44	1.03	5.70	4.44
5. Iztacalco	44,929	46,481	3.5	1.66	1.11	3.89	4.78
6. Iztapalapa	70,162	78,229	11.5	2.60	1.87	6.08	8.05
7. Magdalena Contreras	1,111	1,363	22.7	0.04	0.03	0.10	0.14
8. Milpa Alta	2.73	669	145.1	0.01	0.02	0.02	0.07
9. Álvaro Obregón	42,612	17,299	-59.4	1.58	0.41	3.69	1.78

			% VAR 1980-2000	% Nacional		% MAMC	
	1980	2000		1980	2000	1980	2000
10. Tláhuac	4,106	7,681	87.1	0.15	0.18	0.36	0.79
11. Tlalpan	13,485	14,481	7.4	0.50	0.35	1.17	1.49
12. Xochimilco	29,034	11,679	59.8	1.07	0.28	2.51	1.20
13. Benito Juárez	79,902	25,566	-68.0	2.96	0.61	6.92	2.63
14. Cuauhtémoc	162,951	54,966	66.3	6.03	1.32	14.11	5.66
15. Miguel Hidalgo	150,097	55,823	-62.8	5.56	1.34	13.00	5.74
16. Venustiano Carranza	10,349	18,783	81.5	0.38	0.45	0.90	1.93
MAMC (Hidalgo)							
1. Tizayuca	4,428	8,646	95.3	0.16	0.21	0.38	0.89
MAMC (México)	310,935	486,035	56.3	11.51	11.64	26.93	50.01
1. Acolman	844	2,567	204.1	0.03	0.06	0.07	0.26
2. Atenco	37	1,043	2,718.9	0.00	0.02	0.00	0.11
3. Atizapán	6,950	12,956	86.4	0.26	0.31	0.60	1.33
4. Coacalco	1,301	-2,288	75.9	0.05	0.05	0.11	0.24
5. Cocotitlán	22	49	122.7	0.00	0.00	0.00	0.01
6. Coyotepec	25	234	836.0	0.00	0.01	0.00	0.02
7. Cuautitlán	4,279	7,874	84.0	0.16	0.19	0.37	0.81
8. Chalco	1,097	4,832	340.5	0.04	0.12	0.10	0.50
9. Chiautla	39	238	510.3	0.00	0.01	0.00	0.02
10. Chicoloapan	214	1,595	645.3	0.01	0.04	0.02	0.16
11. Chiconcuac	136	243	78.7	0.01	0.01	0.01	0.03
12. Chimalhuacán	33	2,974	8,912.1	0.00	0.07	0.00	0.31
13. Ecatepec	54,953	59,660	8.6	2.03	1.43	4.76	6.14
14. Huehuetoca	1,441	4,400	205.3	0.05	0.11	0.12	0.45
15. Huixquilucan	61	1,049	1,619.7	0.00	0.03	0.01	0.11
16. Isidro Fabela	7	16	128.6	0.00	0.00	0.00	0.00
17. Ixtapaluca	4,144	7,797	88.2	0.15	0.19	0.36	0.80
18. Jaltenco	85	466	448.2	0.00	0.01	0.01	0.05
19. Jilotzingo	24	4	-893.3	0.00	0.00	0.00	0.00
20. Melchor Ocampo	67	679	913.4	0.00	0.02	0.01	0.07
21. Naucalpan	96,095	77,270	-19.6	3.56	1.85	8.32	7.95
22. Nextlalpan	85	217	155.3	0.00	0.01	0.01	0.02
23. Nezahualcóyotl	5,620	16,738	197.8	0.21	0.40	0.49	1.72
24. Nicolás Romero	1,831	3,070	67.7	0.07	0.07	0.16	0.32
25. Papalotla	6	82	1,266.7	0.00	0.00	0.00	0.01
26. La Paz	2,072	10,277	396.0	0.08	0.25	0.18	1.06
27. San Martín de las Pirámides	30	794	2,546.7	0.00	0.02	0.00	0.08
28. Tecámac	1,635	3,992	144.2	0.06	0.10	0.14	0.41
29. Temamatla	25	72	188.0	0.00	0.00	0.00	0.01
30. Teoloyucan	156	846	442.3	0.01	0.02	0.01	0.09
31. Teotihuacán	248	989	298.8	0.01	0.02	0.02	0.10
32. Tepotzotlán	2,041	6,117	199.7	0.08	0.15	0.18	0.63
33. Texcoco	2,794	5,601	100.5	0.10	0.13	0.24	0.58

	1980	2000	% VAR 1980-2000	% Nacional		% MAMC	
				1980	2000	1980	2000
				34. Tezoyuca	25	176	604.0
35. Tlalnepantla	91,367	72,999	-20.1	3.38	1.75	7.91	7.51
36. Tultepec	600	4,528	654.7	0.02	0.11	0.05	0.47
37. Tultitlán	18,304	16,751	-8.5	0.68	0.40	1.59	1.72
38. Zumpango	606	1,271	109.7	0.02	0.03	0.05	0.13
39. Cuautitlán Izcalli	11,636	40,460	274.7	0.43	0.97	1.01	4.16
40. Valle de Chalco Solidaridad		3,027		0.00	0.07	0.00	0.31

Fuente: Elaboración propia con datos presentados en *Censos económicos* de INEGI, varios años.

A pesar del declive de la manufactura en la ciudad de México, ésta aún mantiene el primer lugar absoluto en producción y empleo. Esto me llevó a sugerir que hoy la ciudad de México tiene una economía basada en los servicios y que retiene una base manufacturera sólida pese los retrocesos subsectoriales, lo anterior derivado de un proceso de especialización manufacturera.

En términos del empleo la ciudad se ubica en el primer lugar de la industria editorial nacional, segunda en alimentos procesados y en el cuarto de la industria química, petroquímica y farmacéutica.

CUADRO 5  
CAMBIO EN EL EMPLEO EN MANUFACTURA EN EL ÁREA METROPOLITANA  
DE LA CIUDAD DE MÉXICO *VERSUS* LA NACIONAL

<i>Manufactura</i>	1980	2000	<i>Varios</i>
Nacional	2'701,357	4'175,380	54.57%
ZMCM	1'554,650	971,878	-37.49%
Distrito Federal	839,311	477,197	-43.14%
Resto de ZMCM	315,363	494,681	56.86%

Fuente: Elaboración propia con datos presentados en *Censos económicos* de INEGI, varios años.

## ESTRUCTURA ANALÍTICA

Durante las últimas décadas la transformación más importante derivada del surgimiento de la economía global tiene que ver con la administración eficiente de la producción y la distribución a escala mundial. Un elemento clave de esta transformación está relacionada con ciudades específicas y su papel como articuladores de la economía global, conectando la red de interacciones económicas, políticas y sociales sobre las cuales está basada la economía global. Friedman y Wolf argumentan que:

...el modo específico de integración de este nuevo sistema económico global generó una red urbana de influencia y control. En el ápice de la jerarquía urbana está un pequeño número de centros que podríamos llamar "ciudades globales". Estrechamente interconectada una con la otra a través de una red de toma de decisiones financieras que constituyen un sistema mundial de control sobre la producción y la expansión del mercado (1982: 310).

Los trabajos de Sassen (1998; 1994; 1994a; 1994b) son particularmente importantes para explicar la naturaleza de estas transformaciones en algunas ciudades como una consecuencia de la globalización. Esta autora identifica los cambios en la banca internacional y las finanzas, una serie de servicios avanzados (dirigidos por los sectores financieros y de bienes raíces principalmente) y la concentración de oficinas generales corporativas en un limitado número de "centros de comando" como factores clave que explican la conformación de las ciudades globales (Beaverstock y Taylor, 2000; Taylor, 1997).

Un patrón común en las ciudades globales es el declive de su sector manufacturero tradicional y una tendencia notable a la sobreconcentración del sector servicios. Como consecuencia, por un lado, tales ciudades han sido afectadas por la descentralización o sus industrias clave a nivel doméstico e internacional y por el otro han visto el surgimiento de una dinámica de estructura laboral basada en el sector servicios. Sassen (1991) sostiene que los cambios en el funcionamiento de las ciudades han tenido un impacto profundo sobre la actividad económica internacional el cual ha influido al mismo tiempo en el patrón del comportamiento de los agentes económicos locales. La tesis de Sassen liga los cambios en la división social y espacial del trabajo tanto nacional e internacional, el surgimiento de circuitos de producción global, la concentración de los servicios financieros y

productivos, el declive de la manufactura y el empleo, así como el crecimiento de un sector servicios poco calificado en ciudades globales, a los cambios en la ocupación y en la distribución del ingreso, con los consecuentes efectos sobre los mercados inmobiliarios.

Más recientemente algunos académicos han discutido ampliamente cómo la apertura comercial de la creciente orientación hacia los mercados globales detonó una profunda reestructuración urbana y regional. Krugman y Livas (1995) desarrollaron un modelo económico teórico inspirado en el caso de la ciudad de México, para explicar el surgimiento de megaciudades señalando a las economías de aglomeración y las decisiones de ubicación de los agentes económicos que surgen cuando las manufacturas procuran servir un mercado doméstico local protegido. El modelo implica que estas vinculaciones son mucho más débiles cuando la economía está abierta al comercio internacional –en otras palabras, que las megaciudades son un subproducto de una economía cerrada. Esto significa que el tamaño de una metrópoli nacional es el resultado de un proceso de autorreforzamiento de la aglomeración el cual tenderá a retraerse con la liberalización económica y la apertura de nuevos mercados. Pero aunque el argumento de Krugman y Livas parece plausible, ambos fracasan en definir qué es lo que entienden por descentralización y aparentemente sugieren que las compañías cierran y luego reabren centros de producción en diferentes partes del país –o fuera de éste– como consecuencia directa de un proceso de apertura comercial. No sólo dicho proceso parece poco posible especialmente en los casos donde las compañías transnacionales ya han comprometido importantes inversiones en ciertos lugares, sino que ellos llegan a esas conclusiones a partir de información agregada para la industria manufacturera como un todo y omiten explicar las diversas tendencias de crecimiento a lo largo de los distintos sectores de la economía.

Hanson (1996) llegó a conclusiones similares a Krugman y Livas (1996) al examinar cómo la integración económica entre Estados Unidos de América (EUA) y México ha afectado la localización de la actividad económica en México. Hanson considera que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) contribuiría a la expansión de centros de producción binacionales a lo largo de la frontera México-EUA en la medida que las barreras comerciales disminuyen progresivamente. Más aún, conforme la actividad manufacturera continúe mudándose desde Estados Unidos hacia México la actividad manufacturera complementaria se ubicará en el interior de la República, en dirección de la ciudad de México; pero ni Krugman y Livas ni Hanson consideran factores tales como la infraestructura, la dispo-

nibilidad de mano de obra calificada (por citar los más obvios), lo cual podría representar el aumento de costos y por lo tanto significar importantes diferencias entre las regiones del norte y centro del país al momento de la toma de decisiones sobre la localización óptima. En un estudio del Banco Mundial (1991) sobre Ciudad Juárez se afirma que la industria localizada en esta ciudad comenzaría a trasladarse hacia las grandes ciudades centrales de México dada la disponibilidad de trabajadores calificados y de una mejor infraestructura industrial.

¿Dónde dejan a la ciudad de México estos procesos de nuevos equilibrios económicos regionales? Gran parte de la literatura reciente sobre la ciudad de México se centra precisamente en transición del mercado laboral, es decir el cambio asociado a ser una ciudad manufacturera a una donde predomina el empleo en el sector servicios.

Salta a la vista de modo notable que el debate sobre el índice de Ciudad Global (Global City) ubique a la ciudad de México como una parte de la red mundial de ciudades interconectadas a través de servicios financieros amén de otros servicios avanzados. Siguiendo el trabajo seminal de Friedmann (1986), de Friedmann y Wolf (1982), y de Taylor (1997) la ciudad de México queda ubicada en la categoría intermedia (ciudades globales beta) junto con San Francisco, Sydney, Toronto y Zurich. En función de la provisión de servicios globales como son consultorías en mercadotecnia, derecho, contabilidad, banca y finanzas, seguros e inmobiliarios. Un énfasis similar en el sector servicios como motor de la transformación de la ciudad de México tras la liberalización económica, y como resultado de la globalización, fue adelantado por Aguilar (1997; 1998; 1999). Autores importantes han observado el rol desempeñado por la ciudad de México como un nodo conector con y dentro de América Latina (Sassen, 1994, Borja y Castells, 1997; Taylor, 1997; Ward, 1998; Scott, 2000; Parnreitier, 2001).

El propósito del libro es proporcionar un análisis original de los efectos de la globalización en la ciudad de México atendiendo tanto a la industria manufacturera como al sector servicios. En primera instancia, comenzaré examinando las corporaciones transnacionales, las tendencias nacionales de exportación e importación y los flujos de inversión interna entre 1980 y 2000. Este trabajo explorará qué tanto la reestructuración de la ciudad de México ha sido provocada por la globalización; es decir, la liberalización del comercio internacional y de los flujos de inversión, así como la integración del país en el circuito de producción global y sus efectos en el balance regional de México.



## METODOLOGÍA

La investigación adopta una estrategia deductiva usando una aproximación multimetodológica combinando métodos cualitativos y cuantitativos. En una estrategia de investigación deductiva, una explicación es alcanzada mediante la construcción de un argumento deductivo por el cual el fenómeno a ser explicado es la conclusión. De acuerdo con Blaikie:

... en la estrategia de investigación deductiva las premisas de los argumentos serán o proposiciones abstractas bien establecidas o proposiciones hipotéticas que tienen que ser probadas. Mientras cada proposición en el argumento consistirá de no más de una oración (*statement*) de una relación entre dos conceptos, un conjunto de dichas proposiciones proporcionará la explicación al relacionar los conceptos de nivel más bajo asociados con el patrón descrito a conceptos teóricos más abstractos (Blaikie, 1988: 76).

Por lo tanto los datos son usados para servir al razonamiento deductivo y las teorías son inventadas para informar (llevar las cuentas) las observaciones y no derivar (sacar conclusiones) de ellas.

Los métodos cuantitativos empleados en este libro varían desde los métodos simples de descripción, es decir frecuencias, tabulaciones cruzadas, medidas de tendencia central (promedio, media y moda) y tasas de crecimiento logarítmico, hasta técnicas cuantitativas más complejas que requieren un poco más de explicación. Primero, el coeficiente de concentración empleado en esta investigación para conocer los niveles de concentración de una actividad económica en una entidad federativa, es una medida que permite las comparaciones entre los conjuntos de subgrupos y el total; en este caso entre la porción de manufactura como parte de la economía estatal y la porción de manufactura como parte de la economía nacional.

$$\left( \frac{P_{mi}/GDP_i}{P_{mt}/DGP} \right)$$

donde  $P_m$  es el producto manufacturado, "i" es el estado y "t" es el total. Un coeficiente igual a uno para un estado significa que la proporción de manufactura en el estado y en el país como un todo es el mismo. Si es mayor que uno ( $>1$ ), la concentración de la actividad es más alta que el porcentaje nacional, mientras que si el índice es menor que uno ( $<1$ ) es más bajo. El coeficiente es utilizado en los capítulos 3, 4 y 5; principalmen-

te para comparar los grados de concentración de un sector económico en diferentes estados.

La segunda batería de técnicas son pruebas para determinar si una inferencia entre dos o más grupos es significativa. El análisis bivariado explora si las diferencias entre la distribución de dos variables son significativas estadísticamente. Como muchos de los registros (*datasets*) ordinales o información de intervalo/proporción (*interval/ration*) la prueba más apropiada fue una de tipo paramétrica que me permite comparar parámetros, específicamente por medio de las corporaciones transnacionales contra las corporaciones mexicanas, o las compañías exportadoras contra las no exportadoras.

La tercera técnica es un análisis factorial que nos permite determinar hasta qué grado un factor (ítems) del fenómeno social evaluado (o medido) (satisfacción laboral, pobreza, etcétera) son reflectores del mismo concepto. El análisis factorial proporciona un cálculo de la validez de preguntas que hacen escalas al indicar la extensión hasta la cual éstos pueden ser medidos por los mismos conceptos o variables. Asimismo, este tipo de análisis también ayuda con un gran número de variables determinando el grado en el cual pueden ser reducidas a series menores. El uso más extendido del análisis factorial es para explicar las relaciones entre un número de variables sin determinar hasta qué grado encajan en un modelo particular.<sup>7</sup>

El libro también utiliza el Análisis de Componente Principal (ACP) para determinar cómo información de distintos indicadores puede ser combinada de manera más efectiva para medir el estatus relativo a la actividad “global” de una firma (globalidad). El resultado del ACP es la creación de un simple índice de globalidad relativa que asigna un valor específico o marcador para cada muestra de firma representando el estatus global de la compañía en relación con todas las otras compañías en la muestra. El índice consiste en la combinación de indicadores individuales con una correlación importante con otra, basada en los componentes fundamentales compartidos. El ACP se emplea para identificar los componentes de un grupo de indicadores fundamentales que pueden al menos explicar parcialmente por qué, para mis propósitos, el indicador de valores difiere entre compañías. Se presume que cada componente muestra atributos únicos que son compartidos por las compañías. Una de las razones por las que las compañías tienen distintos atributos para cada una de las variables se

<sup>7</sup>En contraste, el análisis factorial confirmatorio compara la solución encontrada con una hipótesis.

debe a su estatus relativo a su grado de actividad global. El objetivo para usar el ACP en los ejercicios de cálculo de globalidad es para extraer el “componente global” que será usado para construir un índice de compañía específica de globalidad relativa.

Para desarrollar una medida objetiva de globalidad, los indicadores individuales más fuertes que se diferencian de los niveles relativos de comercio exterior y de la inversión extranjera son identificados. A continuación sus poderes explicativos son combinados en un solo índice a través del cual:

1. determinar qué indicadores son las medidas más fuertes de globalidad relativa que las compañías deben contemplar;
2. crear una clasificación de estas variables sobre la base de los niveles de correlación con los indicadores que dan el punto de referencia para el libre comercio –exportaciones, importaciones e inversión extranjera directa;
3. aplicar estos indicadores clasificados sistemáticamente para calcular el índice global de una empresa; y,
4. filtrar los indicadores para medir la globalidad usando el Coeficiente de Correlación Lineal.

En el capítulo 4, el ACP será aplicado a los indicadores que ya mostraron una fuerte correlación con los indicadores de referencia globales definidos (comercio exterior, flujos de capital externo). Filtrar los indicadores de esta manera conduce a un indicador global más fidedigno que correlaciona de manera consistente y fuerte la globalidad relativa.

Para completar el proceso de filtración todas las variables que registran un nivel significativo de correlación son sumadas a la lista filtrada de los indicadores globales (véase apéndice 1). El modelo fue constantemente refinado para quitar todas las variables que no impactaban en él. La sección final del modelo consistió de 10 variables que cubrían los temas generales de la evaluación. Una premisa básica de la evaluación de la globalidad es que, dentro del rango de los indicadores globales, existe un subconjunto de indicadores que mide diferentes aspectos de la globalidad relativa a escala empresarial. Las combinaciones de indicadores tienen la intención de probar la instrumentación al medir la globalidad relativa a escala empresarial, obteniendo conclusiones de ello. Para complementar el análisis cuantitativo, se utilizó una evaluación cualitativa empleando entrevistas, archivos, documentos y estudios de caso a partir de 1980. Treinta entrevistas fueron realizadas, de manera específica, entre responsables de la Se-

cretaría de Economía, ejecutivos de compañías productoras de la industria metalúrgica y de maquinaria, personal y directivos de compañías automotrices (Nissan, Volkswagen, Ford Motor Company y Chevrolet) y de compañías de consumo electrónico; por ejemplo, Phillips, Daewoo, Sony y Sanyo, así como con los proveedores locales tanto del sector automotriz como del sector de consumo electrónico. Las entrevistas son citadas en el libro en el mismo formato que las referencias, por ejemplo, Acosta (2004), y una lista completa se halla en el apéndice 4.

También realicé revisiones exhaustivas de los periódicos locales y nacionales y de revistas especializadas como el *Automotive Year Book*, *Electronics Times*, *Expansión* y *Mundo Ejecutivo* fueron llevadas a cabo así como material contenido en los siguientes archivos:

- Archivo General de la Nación-Galería 2;
- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMAIA);
- Asociación Nacional de la Industria Electrónica (ANAIE);
- Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext);
- Biblioteca del Congreso de la Unión;
- Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas;
- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra);
- Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de Información (CANIETI);
- Secretaría de Relaciones Exteriores (archivo del Servicio Exterior Mexicano);
- Secretaría de Economía (Sistema de Indicadores de Información Económica).

También fueron consultadas las bases de datos de los censos económicos preparadas por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), la información económica de la Secretaría de Economía (antes Secofi), los datos industriales de la OCDE y la base de datos de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (Unido). Una parte central de este libro se aboca al análisis de tres bases de datos. La primera es sobre las 500 compañías líderes en México producida por la revista *Expansión* y que fue publicada en 1975 con una muestra metodológica de 40,000 cuestionarios enviados por correo y entrevistas personales con compañías individuales que respondieron a anuncios en *Expansión* y de información proveniente de la Bolsa de Valores y de la Asociación de Bancos de México. La base de datos incluye 223 variables, la más importante de las cuales abarca: tipo de compañía: estatal, privada nacional y/o

transnacional; el sector de la economía al que pertenecen, ubicación y si están enlistadas o no en la Bolsa de Valores (véase apéndice 2). En suma, la cifra récord de ventas de las 500 compañías líderes representan cerca del 70 por ciento del PIB nacional.

La segunda base de datos es la Encuesta Nacional de los Hogares Mexicanos, publicado por el INEGI, los años consultados fueron: 1982, 1988, 1994 y 1998. En cada caso, la revisión fue recopilada para cada año durante el tercer trimestre (agosto-noviembre) con la misma técnica de muestreo y con una muestra porcentual del tamaño de 13,500 hogares, con lo cual la comparación es válida. Las encuestas utilizan el concepto de ingreso corriente total compuesto de ingreso monetario y no monetario obtenido por los miembros del hogar y que incluye beneficios del Estado o subsidios en efectivo, y una red de impuestos y contribuciones a las uniones de comerciantes o a las instituciones de bienestar social.

La tercera base de datos fue el resultado de trabajo de campo (10 de julio-13 de agosto de 2003) cuando se aplicó un cuestionario a 1,000 personas, rango de edad 40-60 años, que viven en la ciudad de México. El grupo de edad fue escogido para captar a gente que estaba económicamente activa al momento de la reestructuración económica (1982). El cuestionario busca recabar opiniones sobre cómo la transformación de 20 años ha afectado la vida cotidiana de las personas. Los puntos de vista sobre el libre mercado, los mercados laborales, la movilidad social y las oportunidades fueron particularmente útiles al tratar de contextualizar conceptos abstractos tales como la globalización y la integración económica y armar conclusiones desde una perspectiva muy amplia y más pragmática. Dada la concentración de la población adopté una muestra grupal de dos tiempos con base en el nivel de hogar, definido como el grupo de individuos que viven bajo el mismo techo, y que de manera regular comparten alimentos y gastos, y aplicada al azar en 100 secciones electorales seleccionadas de un total de 9,100. Como la probabilidad de elegir secciones electorales fue proporcional al tamaño (número de hogares), las secciones seleccionadas mostraron una confiabilidad estadística de 95 por ciento con un error estimado de  $\pm 3$  por ciento. El cuestionario fue precodificado y cada entrevista fue conducida cara a cara por un grupo de entrevistadores contratados a través de Logística Profesional. Una copia de cuestionario se encuentra disponible en el apéndice 3 y la base de datos final contiene los resultados de 960 entrevistas exitosas empleando (SPSS) Statistical Program for Social Science.

## EL ENFOQUE EMPÍRICO: ANÁLISIS SECTORIAL

La sección empírica de este libro se concentra en sectores específicos de la economía, es decir, la compañía, el nivel más desagregado posible.<sup>8</sup> Al observar a compañías específicas, el propósito es calcular hasta qué grado las decisiones de localización de mudarse o salir de la ciudad de México fueron tomadas como consecuencia de los cambios en el entorno económico. Al hacer esto, este libro explora si el declive industrial y la desconcentración en la ciudad de México en las últimas dos décadas se encuentra relacionada con la globalización. Por lo tanto, las compañías que se encuentran en los sectores más globalizados fueron identificadas para calcular las decisiones específicas de localización tomadas antes, durante o después de la liberalización económica. Para identificar los sectores adecuados para el análisis se siguieron dos pasos. Primero, se tomaron los resultados del índice global antes descrito (mismo que se encuentra de manera más detallada en el capítulo 4) aquellos sectores manufactureros que comprendían compañías con los más altos resultados (p.ej. los más globalizados) fueron identificados. Segundo, aquellos sectores ubicados en los niveles superiores fueron contrastados con los indicadores económicos (tasa de crecimiento, empleo total, importaciones, exportaciones) empleando información proveniente de los censos económicos para verificar si los “sectores globales” corresponden con aquellos que muestran dinamismo en los últimos 20 años y que por lo tanto podrían estar asociados con la globalización de la economía mexicana.

El análisis muestra que los productos metálicos manufacturados (ISIC 38) estuvieron ubicados en primer lugar con 33 compañías del índice global de las 100 compañías líderes, seguidas por los productos químicos con 14 y en tercer lugar aparecen alimentos y bebidas con nueve de las 100 compañías líderes. La comparación de este sector con la información del censo económico fue posible para confirmar que los productos metálicos tienen uno de los más altos niveles de dinamismo económico durante las últimas dos décadas, encabezando las tablas de tasa de crecimiento, empleo, producción, exportaciones e importaciones.

El segundo paso fue desagregar los datos usando la misma lógica para seleccionar ISIC 38, con el fin de seleccionar subsectores. Usando el índice

<sup>8</sup> El análisis fue llevado a cabo a nivel de compañía; las variaciones no son tomadas en cuenta en ningún sector en un análisis *cross sectorial* basado en las cifras promedio para producción, valor agregado y empleo. De esta manera, las tasas de crecimiento de compañías específicas pueden afectar los porcentajes sectoriales de manera significativa aun cuando nada se haya modificado en las condiciones de muchas compañías.

global, los dos subsectores con las más altas calificaciones en el índice global, el automotriz y la industria electrónica de consumo, fueron escogidas y comparadas con información del censo económico. El análisis de los datos del censo a escala de subsector fueron consistentes con los resultados del índice global, mostrando que las tasas más altas para el empleo, la producción y la actividad del comercio internacionales se registraron en ISIC 3832, radio, televisión y equipo de comunicación (electrónica de consumo) e ISIC 3843, vehículos de motor (industria automotriz). No obstante, el alcance de la reestructuración, en particular mediante fusiones y adquisiciones originada a nivel global significó que el subsector líder de consumo electrónico desapareciera de la ciudad de México a finales de los setenta.

Además, junto con el declive del sector, la "Cámara de Manufactura Eléctrica" devino en "Cámara de Manufactura Electrónica" y muchos de los antiguos miembros de la Cámara fueron borrados de lista sin que quedara registro ni documentos. Cierta información fue reunida por medio de referencias cruzadas de distintas fuentes gubernamentales con la información de compañías y entrevistas con miembros de las cámaras nacionales maquiladoras de la industria eléctrica y electrónica. La información acerca de las compañías con un largo historial en México que sobrellevaron un proceso de reestructuración profunda ofrece pistas importantes para comprender las transformaciones globales desde una perspectiva de compañías individuales y con una mirada en la dimensión espacial del proceso.

## EL ENFOQUE ESPACIAL: LA CIUDAD DE MÉXICO

El diseño de la investigación adoptó una aproximación de estudio de caso para organizar la información cuantitativa y cualitativa de tal manera que conservara como una unidad aquellas características que eran relevantes al problema científico que está siendo investigado (Goode, 1952: 333). De acuerdo con Cresswell:

... el caso de estudio es una entidad única y vinculada, que puede ser estudiada a detalle, con una variedad de métodos, en un periodo extendido. En los estudios de caso el investigador explora una entidad única o fenómeno (el caso) vinculada por el tiempo y la actividad (un programa, acontecimiento, proceso o grupo social) y recolecta información detallada utilizando una variedad de procedimientos de recolección de datos durante un periodo sostenido (Cresswell, 1994: 12).



La investigación orientada a los estudios de caso examinan el contexto particular de hechos aparentemente simples y toma en cuenta que su significado analítico puede depender de un contexto más amplio, en este caso el particular del proceso de globalización.

Al construir un estudio de caso a escala de la ciudad este ensayo encontró la falta de información espacial definida. En México muchas estadísticas están disponibles a escala nacional y estatal pero a pesar de ciertos esfuerzos parciales aún no hay una serie coherente de estadísticas a escala citadina para clasificación industrial, empleo y población. En casos donde datos a una menor escala están disponibles es necesario relacionarlos con una definición consistente de ciudad. No obstante, las definiciones políticas de la ciudad de México se han modificado sustancialmente a lo largo del tiempo, en parte por la expansión de la ciudad, pero también por las reformas políticas; es incluso más arduo hallar una definición consistente de la zona metropolitana.

Según Stephens y Wikstrom (2000), una zona metropolitana consiste de un territorio densamente poblado cuya principal ciudad (o ciudades) y suburbios o zonas aisladas tienen un alto grado de interacción económica y social. Pero aunque muchas personas y organizaciones concordarían con estas características básicas, existe un desacuerdo sobre cuáles criterios deben aplicarse para determinar los límites de una metrópolis. Ellos concluyen que una zona metropolitana en un sentido social y económico es una unidad, pero no en sentido gubernamental. Esto es porque el concepto de gobierno metropolitano (cfr. Barlow, 1994; Sharpe, 1995) se entiende como la creación de una nueva unidad gubernamental con jurisdicción sobre la zona metropolitana completa mientras mantienen unidades gubernamentales más pequeñas para áreas locales.

Aunque sin una autoridad designada para gobernar una ciudad metropolitana hay pocas bases metodológicas para delimitar un área funcional dada tomándola como una unidad diferenciada. En realidad una revisión rápida de los intentos del gobierno para definir la zona metropolitana desde los años cincuenta cuando la ciudad de México se expandió más allá del Distrito Federal, apremió al gobierno federal a establecer la Comisión Metropolitana en 1970, mostrando la naturaleza arbitraria de los límites. La definición inicial abarcó 15 de las 16 delegaciones del DF más 11 municipios del vecino estado de México que añadieron 8.6 millones de habitantes (Garza, 2000). Para el año 2000 no obstante, la Comisión se ocupaba de un área metropolitana de 16 delegaciones, 40 municipios del estado de México y uno de Hidalgo con una población de 14.9 millones (véase mapa 2). De

manera consecuente la ZMCM está definida como 27 municipios, de acuerdo, con la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) y 47 según el Consejo Nacional de Población (Conapo) (Burgoa Origuela, 1985; Ward, 1990; Conapo 2000; INEGI, 2000; Sedesol, 2000).<sup>9</sup>

Mientras “una” área metropolitana sin estar seguro cuál, puede ser para la mayor parte de la gente la “auténtica” ciudad económica y funcional, según el artículo 20 del Estatuto de Gobierno del DF “la ciudad” de México es la “sede de los Poderes de la Unión y capital de los Estados Unidos Mexicanos”. Por lo tanto, políticamente la “auténtica” ciudad de México es el Distrito Federal. Cualquier otro lugar carece de estatus legal o del nombre oficial y, por ende, muchas veces se le menciona con términos ambiguos tales como “conurbación”, “conurbaciones municipales” o incluso como el estado de México las define “municipios en el valle de Texcoco”.<sup>10</sup> De esta manera, el área geográfica de la ciudad de México es comúnmente identificada con el área contigua edificada que se extiende dentro del estado de México y es casi imposible vincular esta área con información disponible. Este libro por lo tanto considera a la ciudad de México como el Distrito Federal tal y como se presenta en el Mapa 1.

## ORGANIZACIÓN DEL LIBRO

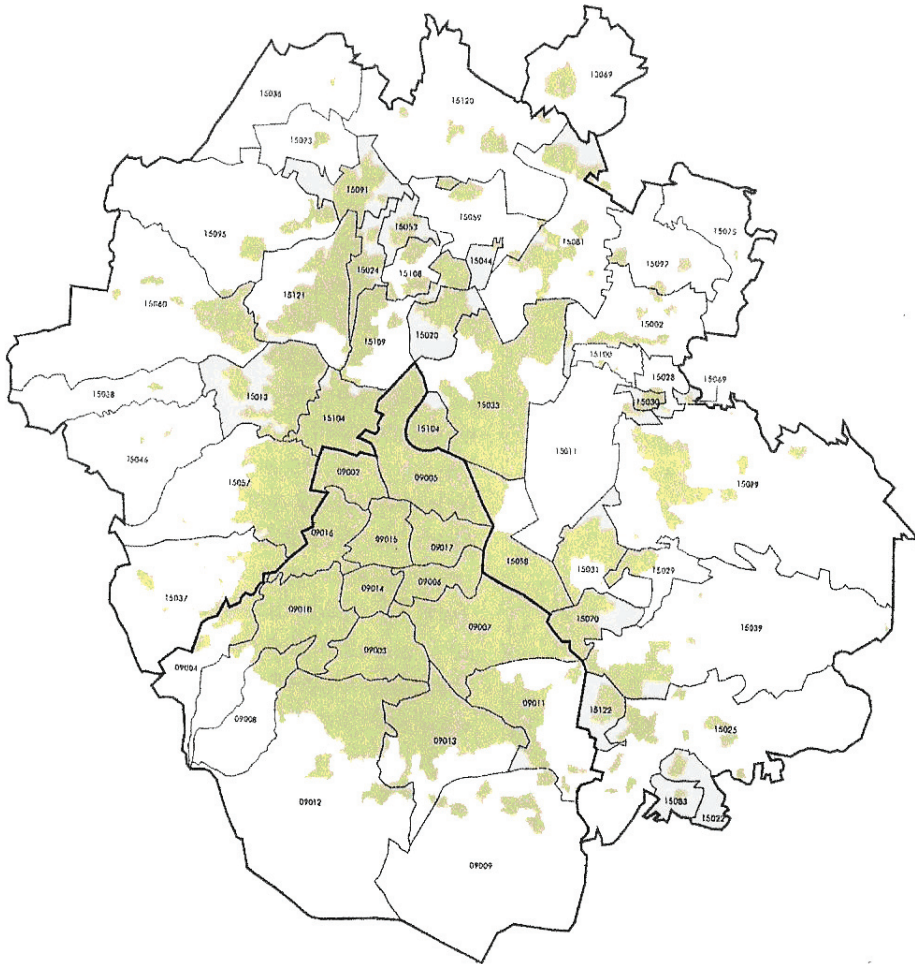
El capítulo 2 estudia una hipótesis alternativa de esta tesis, antes de explorar el cambio en el régimen económico y sus consecuencias sobre el balance regional; asimismo, presenta una revisión de las principales políticas urbanas y regionales emprendidas por el gobierno federal para descentralizar la actividad industrial –y la población– fuera del DF durante la segunda mitad del siglo xx. Ahí se evalúa hasta qué punto la descentralización industrial fuera de la ciudad de México es una consecuencia de las intervenciones gubernamentales y no el efecto de factores económicos.

El capítulo 3 ofrece un panorama general de la globalización como un asunto teórico importante. La atención está puesta en los debates realizados

<sup>9</sup> A falta de una definición exacta o consistente el Departamento del Distrito Federal se ha referido a la zona metropolitana con los términos aún más vagos de “Corona regional”, “Megalópolis de la región central” o “Metrópolis del valle de México” (DDF, 1996: 10).

<sup>10</sup> El mapa indica que la idea de que una zona urbana continúa extendiéndose desde las delegaciones del DF a los municipios de Naucalpan, Tlalnepantla, Ecatepec, Valle de Chalco es muy ilusoria. Hay barreras físicas obvias, por ejemplo las colinas de Guadalupe y el lago de Texcoco, y también los regímenes por zona para el ejido y la dotación de infraestructura desigual que crean islas de urbanización entre zonas agrícolas o de desarrollo de baja densidad (y viceversa).

MAPA 2  
ZONA METROPOLITANA Y DISTRITO FEDERAL (2000)



Fuente: Garza (2000: 33).

en estudios económicos, sociológicos y geográficos; donde se abordan temas relacionados con la globalización de la economía, a saber posfordismo, corporaciones transnacionales (CTN), la nueva división internacional del trabajo y las zonas procesadoras de exportaciones (o zonas maquiladoras). Uno de los debates más prominentes de las ciencias sociales se refiere a ciu-

dades globales y el capítulo 3 entrega una sinopsis crítica de esta literatura que exige una investigación empírica para ser llevada a cabo en la hipótesis de Ciudad Global.

El capítulo 4 expone el contexto en el cual el proceso de liberalización económica tuvo lugar en México, concentrándose de manera particular en la liberalización del comercio y la inversión internacional. Revisa de cerca cómo el proceso económico condujo a cambios en el balance de la economía nacional mexicana y explora las relaciones entre la integración económica global y el proceso de reestructuración regional en México. También se presenta en este capítulo un análisis empírico comparando a la región de la ciudad de México con la parte septentrional del país, misma que se ostenta como la región más dinámica en la era de la globalización. Al emplear información nacional agregada y datos a escala de las empresas tomada de las 500 compañías líderes en México elaborada por *Expansión*, me propongo presentar evidencia empírica de la transformación regional brevemente descrita en el capítulo 1.

Por último, el capítulo 5 investiga el grado en que la transformación de la ciudad de México durante el periodo 1980-2000 fue impulsada por la globalización de la economía mexicana. Usando la hipótesis de ciudad Global propuesta por Saskia Sassen como la principal infraestructura teórica, el capítulo evalúa el declive en la manufactura de la economía de la ciudad de México. Este análisis recurre a los resultados del cuestionario de campo para contrastar la evidencia presentada en los capítulos empíricos.

## Intervención gubernamental en la política regional, como hipótesis alternativa

### DESCENTRALIZACIÓN INDUSTRIAL Y DESARROLLO REGIONAL

Este capítulo analiza la hipótesis alternativa de este libro. Antes de explorar el cambio en el régimen económico y sus consecuencias en el balance regional de México, presento una revisión de las principales políticas urbanas y regionales emprendidas por el gobierno federal para descentralizar la actividad industrial –y la población– fuera de la ciudad de México, durante la segunda mitad del siglo xx. Asimismo, evalúo hasta qué grado la descentralización fuera de la ciudad de México, observada entre 1980 y 2000 es –o no es– una consecuencia de las intervenciones del gobierno y no el efecto de un cambio que México sobrellevó como parte de la liberalización económica que condujo a su integración en la economía global.

#### *Centralización versus descentralización*

Las ventajas de un sistema descentralizado pueden ilustrarse mejor con ejemplos concretos que muestran también la estrecha correlación entre desarrollo y descentralización, aunque este sea un fenómeno relativamente reciente. En el siglo xix, la centralización significaba un control gubernamental estricto de la economía. Conforme la industrialización avanzó, este control gubernamental disminuyó (cediendo también el paso a una mayor descentralización política), y conduciendo a un crecimiento económico acelerado. Este fue el caso de países como Gran Bretaña y Japón, quienes fueron más localistas y se desarrollaron más rápido que Francia y China, que habían heredado una fuerte burocracia imperial. Las mismas circunstancias favorecieron el desarrollo de Alemania, que mostró tasas más elevadas de crecimiento industrial antes de 1850, cuando su sistema estaba más fragmentado (Teune, 1982).

Pero a medida que el sistema industrial continuaba, la presión por un cambio aumentó. Lo que de manera creciente hizo necesario para el Estado intervenir para ocuparse de temas tales como las recesiones cíclicas, para estimular el crecimiento y solucionar los problemas sociales ocasionados por el desarrollo capitalista (Olloughi, 1983). Esta centralización gubernamental evolucionó en algo que fue aceptado e incluso deseado, en muchos países, por lo menos hasta mediados del siglo pasado. México definitivamente se ajusta a este patrón.

Distintos factores significativos sucedieron durante la segunda mitad del siglo xx por lo que las ventajas de la descentralización fueron reconsideradas. Probablemente la más importante de éstas fue la sobreconcentración de la actividad económica y de la población. El crecimiento sin precedentes de las grandes ciudades produjo no solamente costos más altos y mayores dificultades administrativas, sino también un mayor número de problemas urbanos comunes (descenso en los estándares de vida, subempleo, vivienda insuficiente, servicios públicos inadecuados, etcétera). La centralización excesiva también ocasionó que la toma de decisiones en los procedimientos burocráticos se hicieran más lentos y rígidos. Algunos países comenzaron a mostrar grandes desigualdades regionales debido a que por el sistema prevaleciente no podían aprovechar sus recursos de manera efectiva. Más aún, algunas áreas se desarrollaron más rápido que otras provocando una migración rural a los centros urbanos. Las economías centralmente planificadas comenzaron a volverse cada vez más inflexibles; a una falta de incentivos para el desarrollo fuera de las áreas metropolitanas primarias, se sumó un sistema administrativo estancado. En algunos países como Polonia y la ex URSS, la migración desde el campo hacia las ciudades tuvo un efecto desastroso en el sector agrícola lo que ocasionó problemas sociales innumerables y afectó en sí mismo el proceso de crecimiento industrial (Rodríguez, 1997).

Muchas naciones industrializadas han experimentado un giro importante en sus patrones de producción bajo el capitalismo tardío. La producción industrial es más volátil y ha cambiado hacia áreas mejor ubicadas o regiones de bajo costo laboral en la periferias nacionales y globales. A nivel nacional esto ha estimulado un proceso de contraurbanización con su correspondiente declive en los antiguos centros industriales urbanos establecidos (Sassen, 2001; Short, 1984).

En resumen, para los años setenta los países más industrializados habían adoptado políticas para fortalecer sus procesos de descentralización de sus sistemas de administración pública y de sus economías. De hecho,

durante esta década muchos países se embarcaron en programas ambiciosos de descentralización de uno y otro tipo. En México, la profunda crisis económica forzó la discusión para volver a la modernización del Estado y fue en este contexto que la descentralización devino en un elemento crítico, no únicamente porque hizo menos severa la congestión del Estado centralizado si no por que además se convirtió en una válvula de escape para la presión generada por las profundas disparidades regionales.

### *Hacia un México predominantemente urbano*

Al término de la Revolución mexicana, México era un país predominantemente rural. En la década de los cuarenta más del 70 por ciento de la población residía en áreas urbanas y el resto vivía en áreas urbanas y semiurbanas. La transformación de México en el siglo xx fue sobre todo la transformación de una nación que experimentó un proceso intenso de urbanización, y que como consecuencia de ello para el año 2000 la población que vivía en zonas urbanas era superior al 70 por ciento (véase cuadro 6)

CUADRO 6  
DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR TAMAÑO DE LA LOCALIDAD

<i>Tamaño de la localidad</i>	1940 %	1950 %	1960 %	1970 %	1980 %	1990 %	2000 %
1-40, 900	72.47	65.35	57.78	52.02	39.85	34.38	30.97
5,000-49,000	13.92	15.93	18.62	22.89	15.75	16.48	17.04
50,000-99,000	3.42	3.60	4.96	5.10	3.50	4.74	4.67
100,000-499,999	2.82	6.46	6.72	12.35	16.98	22.44	20.96
500,000 y más	7.37	8.67	11.93	11.97	23.91	21.95	26.37

Fuente: INEGI 1950, 1960, 1970, 1980, 1990, 2000.

El acelerado crecimiento económico que tuvo lugar entre 1940 y 1980 orientó el desarrollo urbano, transformando la organización de las actividades económicas y de la población a escala nacional. Las ciudades que más crecieron de 1950 en adelante fueron aquellos centros urbanos especializados en manufacturas. Esta situación generó una situación de causa circular donde los incentivos económicos para la producción de bienes de consumo bajo el esquema de sustitución de importaciones se dirigieron a lugares con el mayor número potencial de consumidores entre las cuales destacaban la ciudad de México, Guadalajara y Monterrey (véase

cuadro 7). Estas ciudades crecieron en promedio 6.1 por ciento cada año durante 1940 y 1950. La expansión absoluta de las últimas llegó dimensiones nunca alcanzadas, a medida que su población pasó de 1.6 millones de habitantes en 1940 a 2.9 millones de habitantes en 1950, es decir, 1.3 millones más de habitantes a un ritmo de 130,000 por año, una cifra que iguala al total de la población de ciudades como Tampico y San Luis Potosí que se ubicaban en el 7o. y 8o. lugar de la lista de ciudades más grandes del país ese año (INEGI, 1996).

Un segundo patrón de crecimiento urbano acelerado se observó en las ciudades fronterizas cuya expansión ocurre básicamente por el comercio con Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial. Este fue el caso de las ciudades ubicadas en la frontera como Tijuana, Mexicali y Ciudad Juárez que registraron tasas de crecimiento de 13.4, 13.0 y 8.1 por ciento, respectivamente (Garza, 2003). A comienzos de los años cincuenta la ciudad de México continuaba siendo la única ciudad grande del país con una población de 2.9 millones en 1950, sobrepasando holgadamente los 401,000 y 354,000 habitantes de Guadalajara y Monterrey en aquel tiempo.

Las altas tasas de crecimiento de la población y la sobreconcentración de la actividad económica en la ciudad de México fue un asunto de grave preocupación para el gobierno federal en la década de los cincuenta. El gobierno federal llevó a cabo un conjunto de políticas, más como un asunto de voluntad política que como unas políticas urbanas y regionales coherentes dirigidas a desconcentrar la actividad industrial fuera de la ciudad de México, con el objetivo de tener un desarrollo regional más balanceado. Las herramientas financieras, los fideicomisos, los incentivos fiscales y los planes nacionales de desarrollo, los programas urbanos y regionales (aunque no de manera sistemática), trataron de influir en la descentralización e inhibir el crecimiento de la población y la migración hacia la ciudad de México, y generaron incentivos económicos y de infraestructura para influir en las decisiones de ubicación en México. Sólo un puñado de programas y acciones de gobierno sobrevivieron los ciclos políticos sexenales e influyeron en las decisiones de ubicación fuera de la capital del país. No obstante, la descentralización industrial como resultado directo de las acciones de gobierno es muy debatible. Una revisión de las acciones más representativas llevadas a cabo por el gobierno federal entre 1950 y 2000 es analizada detalladamente en las siguientes secciones. El análisis sigue los sexenios presidenciales, tomando en cuenta que durante este periodo México tuvo un sistema presidencial centralizado con un partido dominante.



CUADRO 7  
POBLACIÓN DE LAS 10 CIUDADES MÁS GRANDES

Ciudad	1950	% del total población	1970	% del total población	1980	% del total población	1990	% del total población	2000	% del total población
ZMCM	3'437,599	42.17	8'799,937	49.04	11'923,811	47.84	15,047,685	48.52	178'000,000	48.26
Guadalajara, Jalisco	380,266	4.47	1'199,391	2.59	2'093,293	3.13	2,987,194	3.68	3'545,801	3.64
Monterrey, Nuevo León	375,040	4.45	1'246,181	2.70	1'924,945	2.88	2,603,709	3.20	3'110,457	3.19
Puebla, Puebla	234,603	0.91	546,430	1.18	938,453	1.40	1,330,476	1.64	1'844,957	1.89
Toluca, Estado de México.	52,968	0.21	114,079	0.25	509,071	0.76	904,062	1.11	1'019,197	1.05
Ciudad Juárez, Chih.	122,566	0.48	424,135	0.92	611,317	0.91	798,499	0.98	1'217,818	1.25
Tijuana, B.C.	65,364	0.25	340,583	0.74	543,982	0.81	747,381	0.92	1'212,232	1.24
León, Gto.	157,343	0.61	420,150	0.91	701,052	1.05	981,954	1.21	1'133,576	1.16
Torreón, Coah.	147,233	0.57	250,524	0.54	521,208	0.78	791,891	0.97	914,171	0.94
San Luis Potosí, S.L.P.	162,466	0.63	301,896	0.65	480,304	0.72	658,712	0.81	849,309	0.87
Población de las 10 ciudades más grandes	4'835,448	18.75	13'643,306	29.51	20'247,435	30.29	26'851,563	33.05	32'647,518	33.49
Población total	25'791,017	100	46'225,238	100	66'846,833	100	81'249,645	100	97'483,412	100

Fuente: INEGI, 1950, 1960, 1970, 1980a, 1990b, 2000

## Lázaro Cárdenas (1934-1940)

La presidencia de Lázaro Cárdenas está considerada como el inicio de un largo periodo de estabilidad económica y política conocido como el periodo “posrevolucionario”. Este último fortaleció la actividad institucional del gobierno, reordenó la actividad económica de México y sentó las bases para una estrategia nacional de promoción del crecimiento industrial a través de la sustitución de importaciones de bienes de consumo (González, 1984). Aunque el sexenio de Cárdenas ha sido ampliamente analizado en términos de las acciones políticas emprendidas por su gobierno –la más controversial es indiscutiblemente la nacionalización de la industria petrolera en 1938.<sup>44</sup>

La relevancia de su presidencia para este capítulo tiene que ver con las acciones que emprendió para promover la industrialización nacional y el desarrollo equilibrado de México. Vale la pena reiterar que durante este periodo México era sobre todo un país eminentemente rural con más del 70 por ciento de la población ubicada en áreas rurales (véase cuadro 6). Debido a la enorme necesidad de promover el desarrollo económico fueron introducidas barreras arancelarias de carácter proteccionistas al comercio exterior con el fin de promover y desarrollar la industria nacional. Dos instituciones que fueron creadas durante la presidencia de Cárdenas han sido piedras angulares del desarrollo regional, de la infraestructura y de las políticas urbanas: Banobras y Nafinsa.

El Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras) fue fundado en 1934 y desde entonces se ha dedicado a proveer de apoyo financiero tanto al sector público como al privado, y a desarrollar un mercado de valor nacional para impulsar el desarrollo del país. Desde su fundación Banobras ha tenido un amplio conjunto de medios para financiar a los tres niveles de gobierno de manera especial a los municipios, y a las compañías del sector de infraestructura pública. Según Bernal:

Banobras se ha dedicado a construir la infraestructura de México de manera especial en materia de infraestructura pública, vivienda, comunicaciones y transportes y las actividades relacionadas con la construcción, particularmente en las áreas urbanas menos desarrolladas. Su actividad principal es proveer crédito, asistencia financiera, servicios fiduciarios, y otorgar garantías para la infraestructura pública al sector público y las compañías del sector privado (Bernal, 1998: 25).

<sup>44</sup>Sobre la nacionalización de la industria petrolera véase Luis González y González (1984) *Historia de la Revolución mexicana 1934-1940, Los días del presidente Cárdenas*, El Colegio de México.

De la misma manera Nacional Financiera (Nafinsa) también fue creada en 1934 y desde entonces ha sido considerada como el motor federal para el financiamiento de obras mayores de infraestructura.

Vale la pena destacar que de acuerdo con la Ley Orgánica de Nafinsa su objetivo es: “[...] promover el desarrollo industrial y regional...” así como contribuir a “[...] la descentralización industrial que favorece una equitativa distribución regional de la actividad económica” (Gómez y Cortés, 1987).

Según Leopoldo Solís (1985) las políticas federales de asignación de recursos entre 1935 y 1950 se caracterizaron por una clara intencionalidad del gobierno de fomentar la industrialización nacional. La política financiera federal fue llevada a cabo de dos formas: a) canalizando recursos crediticios a empresas industriales del sector privado, b) creando una infraestructura pública (*p.ej.*, caminos, plantas generadoras, etcétera) que fuera el sustento del desarrollo industrial. La política crediticia se orientó durante este periodo a canalizar los ahorros externos e internos hacia la promoción de actividades industriales; los primeros principalmente a través de Nacional Financiera, y los segundos mediante la política de control selectivo del crédito de la banca privada. Para 1952 el monto total de financiamiento otorgado por Nafinsa equivalió a 29.5 por ciento del total del sistema bancario (Gómez y Cortés, 1987). La gran influencia de Nafinsa y Banobras en la política de desarrollo urbano y regional estuvo reforzada durante este periodo por la creación de una serie de fideicomisos financieros especiales orientados selectivamente por el gobierno federal y que en la mayoría de los casos fueron canalizados a través de estos dos bancos de desarrollo.

Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958)

Durante la administración del presidente Ruiz Cortines serios intentos para promover el desarrollo regional debido a las graves preocupaciones en relación con la dinámica del desarrollo que México enfrentaba a comienzos de los años cincuenta en particular la generación de fuertes disparidades regionales, altos niveles de migración rural urbana y el abandono del sector agrícola. En términos políticos, una de sus primeras acciones en el gobierno fue el Plan la “Marcha hacia el Mar” un esfuerzo para llamar la atención acerca de la sobreconcentración de la industria y de la población en la meseta central del país, donde los recursos naturales eran escasos, promoviendo la urbanización y ubicación de industrias en áreas costeras, donde los recursos naturales eran abundantes. Esta Marcha al Mar había sido históricamente despreciada y muchas veces considerada como una acción política ingenua. No obstante, el presidente Ruiz Corti-

nes promovió políticas concretas que pusieron los cimientos para futuras estrategias regionales y urbanas. Puede decirse que los primeros intentos para generar políticas regionales dirigidas a influir en la organización territorial de la población y las actividades económicas fueron hechas durante su presidencia. Dos fondos de desarrollo especiales, fueron creados en 1953 por el decreto del 30 de diciembre: a) el Fideicomiso para Parques y Ciudades Industriales (Fidein), y b) el Fideicomiso para Promoción de las Pequeñas y Medianas Industrias (Fogain). Ruiz Cortines como parte integral de su Programa Desarrollo Regional y Fomento Industrial en 1950 promovió la Ley para la Exención Fiscal de Industrias Nuevas y Estratégicas.

De acuerdo con el decreto del Fidein, el objetivo principal de estos fideicomisos fue “contribuir a la descentralización industrial” [...] y a reducir las desigualdades regionales a través de la creación de parques y ciudades industriales” (DOF, 30 de diciembre de 1953). El programa comenzó en 1953 con la construcción de la ciudad industrial Ciudad Sahagún en el estado de Hidalgo, a 100 kilómetros de la ciudad de México. En el caso de los parques industriales, los primeros cuatro fueron construidos entre 1950 y 1960 (Aguilar, 1993: 193).<sup>12</sup>

La contribución del programa de parques industriales para la descentralización industrial y el desarrollo regional ha sido desde sus orígenes y hasta nuestros días muy controvertido. Según Aguilar (1993):

Las principales críticas al programa de parques industriales hacen referencia a: 1. la falta de una estrategia de descentralización industrial no vinculada con la política económica que probó ser inapropiada para el manejo de la concentración metropolitana o de las desigualdades regionales; 2. la falta de una perspectiva de largo plazo, un hecho ilustrado por los conflictos de tenencia de la tierra que fueron vistos durante la primera década del programa; 3. la dependencia del gobierno como un factor esencial para que un parque industrial fuera exitoso. Finalmente, y aún más importante para la estrategia de desarrollo económico regional y la descentralización industrial, quizá fue el papel de que los parques industriales fueran vistos como una herramienta para fortalecer el desarrollo económico local (Aguilar, 1993: 363-364).

<sup>12</sup>En la década siguiente (1960-1970) 14 fueron construidos con fondos públicos y 12 fueron permitidos al sector privado. Entre 1989 y 1998, 142 nuevos parques fueron construidos, de los cuales 120 (85 por ciento) fueron privados y sólo uno pertenecía al gobierno federal (Vite, 2001: 69). Para el año 2000 había 305 parques y ciudades industriales en México, la mayoría de ellos de propiedad privada, y por razones de rentabilidad estaban obligados a establecerse cerca de las áreas de influencia de las grandes ciudades que en su mayoría concentran la manufactura así como en las áreas fronterizas de rápido crecimiento de la industria maquiladora (Garza, 2003: 53).

El Fondo de Garantías Industriales (Fogain) fue creado con el objetivo de otorgar apoyo financiero oportuno a las pequeñas y medianas empresas, con bajas tasas de interés y amplios periodos de pago. El programa fue propuesto de manera explícita para “descentralizar la actividad económica” y dar preferencia a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) establecidas fuera de la ciudad de México y Monterrey (México, 1958), aunque desde 1953 a 1961, 68 por ciento de los créditos otorgados fueron para negocios en el DF y en el estado de México, una cifra que desciende a 52 por ciento en 1970 (Uniquel, Ruiz y Garza, 1976: 312). No obstante, su participación continuó siendo muy alta, contradiciendo el objetivo de descentralización de este fondo.

Ismael Aguilar Barajas en 1984 aseveró que:

[...] las actividades del Fogain habían sido impresionantes pero poco se había logrado. Hasta 1981 el fondo había beneficiado a 27,673 compañías, las cuales habían creado 637,000 empleos, con una inversión de capital aproximadamente de un tercio de los 42,225 millones de pesos otorgados en créditos. A pesar de estas cifras y del orgullo de los representantes del Fogain (y por lo tanto de la banca privada) la influencia del fondo tanto en la descentralización industrial como en la promoción del desarrollo regional puede ser considerada como inexistente (Aguilar, 1984: 16).

Más aún, Aguilar detecta que las inversiones cuantiosas de Fogain pueden haber resultado en pérdidas financieras ya que fueron gastados de manera errónea porque los administradores del Fondo confundieron la rapidez y dispersión con el éxito y la eficiencia. El auge de los préstamos del Fogain ocurrió entre 1979-1981. Para tener una visión amplia del problema de incentivar a través de un fideicomiso el desarrollo regional debemos recordar la situación económica en México a principios de la década de los sesenta. Los recursos del Fogain fueron concentrados en unos cuantos estados la mayoría de ellos alrededor de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM). “[...] esto representó ventajas adicionales a la ZMCM como polo de desarrollo; el resto fue distribuido en tan pequeñísimas proporciones en todo el país que su efecto no parece haber sido estimulado las economías de la periferia” (Aguilar, 1984: 17).

Siguiendo a Aguilar (1993) el DF y el estado de México representaron juntos cerca del 60 por ciento de las firmas beneficiadas para las operaciones crediticias del Fondo, acaparando para sí el 63 por ciento del número de créditos otorgados los cuales sumaron el 68 por ciento del monto total

en 1960. La evidencia de la escasa penetración del Fogain para el desenvolvimiento económico de las 28 entidades restantes<sup>43</sup> queda al descubierto cuando se suma al DF y al Estado de México la participación de Nuevo León, Jalisco, Puebla y Guanajuato. El resultado es que estos seis estados aprovecharon 80 por ciento de las compañías y créditos disponibles, un monto que representa 85 por ciento del dinero destinado a estas operaciones, el resto fue distribuido entre 22 estados. Así, algunos estados estaban recibiendo nada o casi nada del Fogain.

Las leyes estatales para exenciones fiscales para la industria fueron delineadas a partir de 1950 en muchas instituciones federales y estatales con el fin de contribuir al desarrollo industrial. Su generalización en todos los estados (excepto al Distrito Federal) desde 1954 neutralizó su posible influencia como un factor de localización. La casi insignificante reducción del costo total de producción en caso de obtenerla, así como la complejidad de los trámites administrativos para solicitarla, hizo que estas medidas tuvieran un efecto prácticamente nulo. En la misma línea, el Congreso federal aprobó la Ley para Industrias Nuevas y Necesarias en 1955. Esta ley garantizaba exenciones fiscales para cinco, siete y hasta 10 años a las industrias consideradas “estratégicas” para el desarrollo nacional. La ley se aplicó, en general, sin restricciones de localización geográfica por lo que hasta los años setenta favoreció principalmente a la región central que gira en torno a la ciudad de México. Del total de empresas que recibieron incentivos fiscales bajo esta ley hasta 1964 más del 70 por ciento estaban localizadas en el centro del país, y fundamentalmente, en la capital o en sus estados circunvecinos (Uniquel, Ruiz y Garza, 1976).

En la opinión de Aguilar para finales de los sesenta hubo un intento radical para descentralizar. En esos años la concentración urbana marginal industrial conjunta atrajo la atención del gobierno federal.

La concentración industrial era un problema especial. En casi todas las reuniones de trabajo de los principales funcionarios del gobierno la urgencia con la cual el gobierno debería abordar estos asuntos era señalada. Había, no obstante, diferentes puntos de vista, que prevalecían fundamentalmente debido a las discrepancias del sector privado (Aguilar, 1993).

<sup>43</sup>Baja California Sur y Quintana Roo aún no habían adquirido dicho estatus y eran considerados territorios.

Adolfo López Mateos (1958-1964)

La necesidad geopolítica y socioeconómica de desarrollar la extensa región fronteriza hicieron prioritario que en 1964 el gobierno creara un organismo especial para lograr ese objetivo: el Programa Nacional Fronterizo. En sus inicios, el programa se circunscribió a mejorar relativamente la deteriorada situación urbana de las ciudades fronterizas. Posteriormente, mediante el Programa Nacional de Industrialización de la Frontera Norte, se establecieron incentivos que tuvieron un éxito aceptable en lograr la instalación de maquiladoras norteamericanas<sup>44</sup> en el lado mexicano. Administrativamente el Programa Nacional Fronterizo terminó en 1972, año en que se constituyó la Comisión Intersecretarial para el Fomento Económico de la Franja Fronteriza y las Zonas Perimetrales Libres. El objetivo de esto era estimular la localización de maquiladoras extranjeras por todo el país (excepto en áreas de alta concentración) y, como una prioridad, en la región fronteriza. El objetivo original era desarrollar la frontera norte y disminuir las desigualdades regionales. Sin embargo, este programa ha sido ampliamente exitoso durante la transición para liberalizar el régimen comercial ya que sirvió como una herramienta legal clave para impulsar el libre comercio y la integración económica, ya que el programa contenía incentivos económicos para atraer inversión extranjera directa promoviendo la ubicación industrial (México, 1961).

Gustavo Díaz Ordaz 1964-1970

El presidente Díaz Ordaz decidió abordar el problema de la sobreconcentración laboral en el área de la ciudad de México, y por lo tanto el desarrollo nacional desequilibrado y enfrentarlo de una vez por todas. En un movimiento sorpresivo para un gobierno con tan poco interés por la planeación económica el 20 de febrero de 1970 anunció que: "... de ahora en adelante el Gobierno no permitirá la localización de ninguna nueva empresa en el Distrito Federal, ni en los estados de Hidalgo, México y Morelos" (*Excelsior*, 24 de febrero de 1970, p. 1).

La reacción contra ese pronunciamiento no tardó. La Asociación de Industriales del Estado de México argumentó que sus programas de expansión se encontraban ya muy avanzados y por ende era muy difícil detenerlos (*Excelsior*, 5 de febrero de 1970, p. 1). Además, para sorpresa del gobierno federal tan acostumbrado a ser obedecido, los gobernadores de

<sup>44</sup>Para una discusión más amplia sobre el Programa Maquiladora y el Programa Nacional de Industrialización de la Frontera Norte favor de referirse al capítulo 4.

Hidalgo y Morelos expresaron abiertamente su desacuerdo con las medidas del gobierno federal. Manuel Sánchez Vite, gobernador de Hidalgo, consideró que los planes presidenciales para restringir la localización industrial en los estados que rodean a la ciudad de México no deberían incluir a Hidalgo; primero, porque el estado no limitaba con el Distrito Federal, y segundo, porque su ubicación geográfica en la parte central del país lo convertía en un candidato para recibir compañías descentralizadas de las congestionadas áreas de la ciudad de México (Green, 1979). En la misma tesitura el gobernador de Morelos, Emilio Rivapalacio, también se quejaba, ya que consideraba que en la recién inaugurada ciudad industrial del valle de Cuernavaca, 10 compañías ya estaban operando y 20 más estaban en proceso de iniciar operaciones con la consecuente llegada de inversión y la expectativa de los muy anhelados trabajos manufactureros para Morelos. La presión sobre la nueva legislación fue tan intensa que el gobierno federal pronto tuvo que modificar sus objetivos originales hasta el punto de que tuvo que dar marcha atrás restringiendo sus planes originales para extender al proyecto de descentralización por completo siendo reducido a una prohibición menor "...sólo las industrias contaminantes no obtendrán permiso para establecerse en el Distrito Federal" (Aguilar, 1993).

Al final nadie, ni en el sector público ni en el privado, tomó en serio la prohibición de instalar industrias en el Distrito Federal. Las empresas buscarían la forma de volverse menos contaminantes y así se perdió el sentido de la nueva iniciativa. Según Green: la descentralización "...solamente incluiría la creación de polos de desarrollo, sin que ello implique el cambio de industrias establecidas en los polos ya desarrollados, cuyo crecimiento no debería ser detenido" (Green, 1979: 94).

Green (1979) argumenta que Díaz Ordaz dejó atrás el programa de descentralización como consecuencia de las negociaciones con los líderes empresariales en relación con la prohibición de los estados de México, Hidalgo y Morelos. En el sector empresarial nuevos proyectos de inversión desde la perspectiva del sector privado no podían ser detenidos, porque aquellos estados eran considerados candidatos para una inversión industrial posterior. Como consecuencia de esta negociación el gobierno canceló los incentivos fiscales y financieros para aquellas compañías ubicadas en la zona limítrofe con la ciudad de México, incluyendo Hidalgo, prohibió la estancia en la ciudad de México de compañías contaminantes; reorientó el programa de descentralización con el fin de no inhibir centros con tasas de crecimiento económico positivas, sino dirigirlo a generar nuevos polos económicos.



Según Aguilar (1993) estas acciones pueden ser consideradas como los primeros intentos serios hechos por el gobierno federal para promover la descentralización industrial en la mayoría de los casos mostrando voluntad política más que un conjunto serio de políticas coherentes de descentralización. Los intereses involucrados fueron demasiado poderosos, ignorándose además el contexto en el que operaría la política. Al final, la medida no alcanzó nada de lo que originalmente se intentó. La conclusión de Aguilar sobre este periodo es que además de la falta de experiencia en la ejecución de los planes estas acciones mostraron también la falta de experiencia del gobierno en la planeación urbana y territorial. De acuerdo con Unikel (1982) parecería que pocas políticas explícitas de descentralización se llevaron a cabo durante el periodo (1960-1970) y que en su mayoría fueron demasiado débiles, descoordinadas y directa e indirectamente contrarrestadas por las políticas sectoriales nacionales. Además, las complejas interrelaciones involucradas en el proceso del desarrollo regional no fueron bien entendidas; faltaba un sistema integrado de planeación y se contaba con poca experiencia en la disciplina de planeación misma.

Aguilar hace una lectura muy crítica de este periodo y sostiene que:

...no había intenciones reales de emprender la descentralización industrial ni de disminuir las desigualdades regionales. La política regional gubernamental, al estar subordinada a una estrategia nacional de crecimiento económico agregado, de la que es, asimismo, la expresión territorial, tenía el propósito real de fortalecer (no de disminuir) la concentración urbano-industrial. Para ello, el Estado utilizó un instrumento mucho más poderoso, la distribución de la inversión pública, de una manera profundamente contradictoria de los llamados "esquemas descentralizadores" (Aguilar, 1993: 109).

De acuerdo con Green (1979) y Unikel (1982) el contenido de las políticas descentralizadoras para este periodo, como son los esquemas fiscales y crediticios, así como los incipientes programas de parques industriales incidieron muy poco para descentralizar; a lo mucho estimularon más aún la concentración. En el mejor de los casos, representaron una clase de subsidio para la Pymes, pero fueron insuficientes para influir sobre las decisiones de localización de las grandes compañías. Según estos autores, esto estuvo principalmente dirigido a impulsar el crecimiento económico, a promover políticas territoriales con la prioridad de ser ampliamente coherentes con las políticas económicas nacionales existentes. En este con-

texto dejando a un lado las excepciones los esquemas del desarrollo regional no estaban pensados para llevar, conducir, a una descentralización propiamente dicha en ninguna escala o al menos no de la forma como fue utilizada a partir de 1970 dirigiéndola a una descentralización industrial real para el desarrollo regional.

Luis Echeverría Álvarez (1970-1976)

Durante la presidencia de Luis Echeverría prevaleció la idea que la descentralización industrial y el desarrollo regional no habían sido abordados de manera correcta. De hecho, "la descentralización económica, el desarrollo regional y la creación de empleos fueron vistos como firmes propósitos de la política industrial del nuevo gobierno. El estímulo a industrias pequeñas y medianas jugaría un papel clave para alcanzar dichos propósitos. La estrategia a seguir sería un crecimiento industrial planeado de acuerdo con las condiciones de las propias regiones, la infraestructura disponible y los recursos financieros iban a ser usados de la mejor manera posible" (Aguilar, 1984: 18).

El gobierno de Echeverría fue responsable de al menos tres acciones concretas: a) crédito (asistencia adicional) para las industrias pequeñas y medianas para localizarse en lugares más adecuados (decretos presidenciales de 1971 y 1972); b) asistencia técnica, por ejemplo, estudios de pre-inversión, estudios de mercado, compra y selección de materias primas y maquinaria; y c) tasas preferenciales de crédito dependiendo de la localización de las firmas.

El decreto presidencial de 1973 sobre "Incentivos industriales para compañías que promuevan el desarrollo industrial y turístico" estableció la política de acercamiento que el gobierno federal llevó a cabo para descentralizar utilizando herramientas económicas:

1. Una estrategia de desarrollo dirigida a generar empleo debería promover la creación de nuevas unidades productivas y a desarrollar aún más las ya existentes. La meta principal era crear empleo y dirigirlo hacia las actividades que el gobierno federal considerara valioso promover, como parte de los programas federales del sector público.
2. La estrategia de desarrollo del gobierno federal requiere un incremento en el gasto del gobierno federal a favor de estas regiones y sectores económicos bajo las severas condiciones económicas.
3. Las condiciones estructurales de los incentivos económicos son una restricción que sólo puede aplicarse a la manufactura y al turismo, dadas las condi-

ciones favorables generadas por las economías de escala en estos sectores (DOF, 20 de junio de 1973).

Este decreto mostró muy pronto sus limitaciones, por ejemplo, las tasas preferenciales fueron inefectivas en reorientar la localización industrial. Para la aplicación de estas tasas se dividió la República Mexicana en tres zonas. La primera zona tenía una tasa de 11 por ciento; la segunda 10 por ciento y la tercera ofrecía 9 por ciento.<sup>45</sup> Al respecto Ismael Aguilar comenta:

Es difícil creer que esta medida fue formulada con esperanzas de éxito, 2 por ciento de diferencia entre la Zona III (que incluía las regiones más deprimidas) y la Zona I (donde la ZMCM está localizada) está muy lejos (*sic*) de las tremendas ventajas locacionales de la gran ciudad por sí misma (Aguilar, 1984: 49).

Cabe señalar que hasta 1976 las tasas de interés mantuvieron la misma proporción aunque fueron modificadas. La Zona I subió a 14 por ciento, la Zona II a 13 por ciento y la Zona III se fijó en 13 por ciento. Los resultados continuaron siendo los mismos, es decir los diferenciales no fueron significativos para influir en la decisión de cambiar de lugar una fábrica o una empresa.

Sin embargo, durante 1976 el patrón de centralización tuvo un cambio considerable. Ese año, el Distrito Federal redujo de manera notable su hegemonía sobre los beneficios del Fondo, cobrando mayor importancia el resto de la Zona I. En junio de 1976 los límites crediticios del Fogain fueron incrementados y los conceptos de industria pequeña y mediana también se modificaron. Las industrias medianas pudieron solicitar créditos hasta por 46 millones de pesos en una sola vez (contra 40 millones anteriores). El límite inferior para la pequeña industria se elevó a 50,000 pesos (de 25,000), mientras el límite máximo fue puesto en 5 millones. Las industrias medianas eran aquellas cuyo capital de inversión fuera no mayor de 40 millones (un incremento de 10 millones). El principal obstáculo para el propósito de desarrollar las regiones fue que estos nuevos parámetros de industrias pequeñas o medianas fueron aplicados a cualquiera sin importar su ubicación geográfica. El resultado fue la concentración de fondos en un porcentaje exclusivo de empresas ubicadas en la Zona I, atraídas por la oferta de espacios e incentivos del estado de

<sup>45</sup>Las zonas estaban compuestas de la siguiente forma. Zona I: Guadalajara, D.F. y Monterrey. Zona II: Ciudades secundarias (Puebla, Querétaro, Cuernavaca y Toluca). Zona III: El resto del país, caracterizado por una falta completa o incipiente de industrialización.

México y una ampliación del crédito a manos llenas (Aguilar, 1984; Gómez y Cortés, 1987).

Aunados a los programas de garantías para la instalación de industria y de fomento de nuevas ramas industriales antes mencionados, hubo también una coordinación federal y estatal. Los Comités para el Desarrollo Socioeconómico de los Estados (Coprodes) fueron creados. Coordinados por el gobernador de cada entidad estos organismos tenían la función de promover el desarrollo estatal y coordinar los diferentes programas de inversión pública federal en su seno. Asimismo, los Coprodes coordinaban las acciones de las diversas dependencias del gobierno federal y elaboran planes regionales de desarrollo económico. Entre 1971 y 1973 se crearon los comités de Yucatán, Oaxaca y Chiapas para dar prioridad a los estados más marginados del país (Unikel, 1975).

Probablemente el esfuerzo más importante en materia de planeación regional en México fue realizado bajo la coordinación de un grupo de asesores de la Organización de las Naciones Unidas y técnicos de la Secretaría de la Presidencia. El primer resultado de este ambicioso proyecto surge en 1974, con el documento titulado *Bases para la política económica regional*, al que le siguió en 1975 los *Lineamientos de política económica regional*. En este último se estableció una estrategia de desarrollo regional centrada en la dinámica macroeconómica, de la población y el empleo, los sectores agropecuario, industrial y de transportes, y el desarrollo urbano del país (Pedrao, 1976). A continuación en enero de 1975 fue instalada la Comisión Nacional de Desarrollo Regional integrada por todos los subsecretarios de Estado y los directores de las empresas del sector paraestatal. Dicha comisión estuvo presidida por el entonces secretario de la Presidencia. Su función básica fue la preparación de planes de desarrollo en regiones constituidas por dos o más estados de la República. Establecieron nueve regiones para introducir la variable territorial en las políticas sectoriales a fin de que existiera congruencia entre las políticas urbano-regionales y las de desarrollo económico global.

Un acierto legislativo que sobresale en este periodo como el primer esfuerzo serio para institucionalizar las políticas urbanas y territoriales fue la promulgación de tres leyes: 1. Ley General de Población; 2. la Ley de Desarrollo Urbano para el Distrito Federal; 3. y la Ley de Asentamientos Humanos (DOF, 7 de enero de 1974). El objetivo fundamental de estas leyes fue introducir la dinámica estructura y distribución de la población nacional en los programas de desarrollo económico y social del gobierno federal. Para instrumentar este objetivo, en 1974 se creó el Consejo Nacional de Población (Conapo), dependiente de la Secretaría de Gobernación. En sus

34 años de funcionamiento, el Conapo ha logrado articular consejos estatales que, aunque con muy diferentes niveles de efectividad, juegan una importante función técnica en la incorporación de las políticas demográficas de los gobiernos estatales.

La Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal señalaba la necesidad de implantar un nuevo orden urbano que sobrepasase los esquemas simplistas de los “planes reguladores”. Se propuso diseñar un plan integral del Distrito Federal que organizara su crecimiento mediante la determinación de usos de suelo, reservas territoriales, la renovación urbana de áreas decadentes, la regulación vial y el servicio de transporte.

Este periodo concluye con la mayor iniciativa legislativa en la historia del país en materia de planificación territorial al promulgarse en mayo de 1976 la Ley General de Asentamientos Humanos. Su objetivo era racionalizar el ordenamiento y regulación de las localidades urbanas y rurales en todo el territorio nacional. Se constituyó en la superestructura legal sobre la cual descansaría la planificación futura del desarrollo de los centros de población en los niveles nacional, estatal y municipal.

En el sexenio 1970-1976 se multiplican las medidas urbano-regionales del Estado mexicano y se evidencia un marcado interés por sentar las bases jurídicas para su intervención en el ámbito territorial. De hecho se proclamaba que “...se están planteando las bases para que México pueda contar por primera vez con una política de desarrollo regional...” (Unikel, 1975: 180). Gustavo Garza concluye que es “imposible hacer una evaluación de todas estas acciones, pero se podría afirmar que ocurrió un avance histórico al promulgarse la superestructura legal para normar la intervención gubernamental en la planeación del territorio nacional” (Garza, 2003: 61).

José López Portillo 1976-1982

El gobierno federal durante este sexenio continuó con la institucionalización transitoria de la política urbana y regional. Durante este periodo las reformas legales y las acciones de gobierno reconocieron los problemas planteados por la sobreconcentración de la población y la actividad industrial dentro del ZMCM, e impulsaron un conjunto de reformas legales y programas dirigidos a cambiar el régimen económico con el fin de impulsar el desarrollo económico fuera de la ciudad de México. De acuerdo con Garza entre las más importantes estuvieron: 1. Ley de Coordinación Fiscal de 1978<sup>46</sup> (DOF, 27 de diciembre de 1978); 2. Programa Nacional de Descon-

<sup>46</sup>Esto fue consolidado y expandido en la participación de impuesto nacional estado-municipio a cambio de la suspensión de los gravámenes estatales-locales que se traslapaban con el recién introducido al impuesto de valor agregado.

centración Territorio de la Administración Pública Federal de 1978 (DOF, 11 de enero de 1978); 3. Plan Nacional de Desarrollo Urbano de 1978 (DOF, 19 de mayo de 1978), 4. Plan de Desarrollo Industrial de 1979, 5. Comisión de la Zona Concentradora del Centro del País de 1979, 6. Programa de Vivienda de 1979 (Garza, 2003; México, 1979b).

La creación de la Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas, SAHOP (DOF 29 de diciembre de 1976) la hizo convertirse en el símbolo central de la institución de la planificación territorial en el país, pues a esta nueva e importante Secretaría de Estado se le asignaron las funciones de articular el sistema de planificación urbana nacional en los ámbitos interurbano e intraurbano. Lo que es aún más importante, la SAHOP también se encargaba de la realización de la obra pública nacional, por lo que a la función normativa se le agregaba la capacidad de implementar la inversión. Un año y medio después de la creación esta Secretaría presentaría el primer Plan Nacional de Desarrollo Urbano (Garza, 2003).

La Comisión Nacional de Desarrollo Urbano establecida junto con la SAHOP constituyó el instrumento de gestión con el cual la SAHOP intentó cumplir su función central de dirigir la política nacional de asentamientos humanos, así como elaborar un plan nacional sobre el sector. Dado el carácter multidisciplinario del desarrollo urbano y la necesidad de que se coordinaran todas las secretarías de Estado con funciones en el tema, la Comisión tenía precisamente las atribuciones de ser interlocutor entre dichas dependencias. Su tarea inicial fue definir los lineamientos y supervisar la entrega del Plan Nacional de Desarrollo Urbano que fue elaborado por primera vez en mayo de 1978 (México, 1979a).

Los encargados de planeación de la SAHOP coordinaron la implementación del plan en el cual participaron todas las dependencias de la administración pública federal. Los objetivos de largo plazo fueron:

1. racionalizar la distribución territorial de las actividades económicas y de la población;
2. promover un desarrollo urbano integral y equilibrado;
3. propiciar las condiciones para que la población pudiera resolver sus necesidades de suelo urbano, vivienda, servicios públicos, equipamiento urbano; y
4. preservar el medio ambiente de los asentamientos humanos (DOF, 19 de mayo de 1978).

El Plan Nacional de Desarrollo Urbano jerarquiza las cuestiones centrales de las políticas de ordenamiento territorial, dado que el objetivo era lograr un mejor desempeño de las economías regionales y una descentralización industrial armónica a escala nacional. Más aún, un conjunto de

programas de acción concertada entre dos o más sectores públicos fue incorporado: a) Programa Nacional de Desconcentración Territorial de la Administración Pública Federal (DOF, 16 de enero de 1978); b) Programa de Estímulos para la Desconcentración Territorial de las Actividades Industriales (DOF, 2 de febrero de 1979); c) Programa de Dotación de Infraestructura de Apoyos a Puertos Industriales (DOF, 8 de octubre de 1979); d) Programa de Dotación de Infraestructura de Apoyo a los Energéticos (DOF, 30 de octubre de 1979); e) Programa de Dotación de Servicios Rurales Concentrados (DOF, 10 de diciembre de 1979); f) Programa de Dotación de Infraestructura para Comunidades y Parques Industriales Pesqueros (DOF, 26 de diciembre de 1979).

Asimismo, fueron elaborados 10 planes regionales para las zonas prioritarias entre 1979 y 1980 junto con los planes de los 31 estados de la República y del Distrito Federal; los de las zonas conurbadas del centro del país, Monterrey y Guadalajara y, finalmente 2,377 de desarrollo municipal.

Vale la pena señalar que el gobierno de López Portillo elaboró el Plan Global de Desarrollo por primera vez en abril de 1980. Desde entonces se volvió una obligación constitucional para el titular del Poder Ejecutivo presentar un plan integral que estableciera los objetivos y metas del gobierno federal en su conjunto. El diagnóstico del plan señala la compleja paradoja de concentración en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México y la amplísima dispersión de 40 por ciento de la población en 95,000 localidades (no únicamente municipios) de menos de 2,500 habitantes. En este periodo se consideraba éste el principal problema de la organización territorial de las actividades económicas y de la población en el país, una patología que "limita seriamente" el aprovisionamiento de los servicios básicos para asegurar un nivel mínimo de bienestar en las ciudades y en el campo (México, 1980).

Ha sido observado correctamente que de haberse materializado estas iniciativas habría sido necesario continuarlas en el largo plazo, algo que desafortunadamente no sucedió, debido principalmente a las crisis recurrentes a finales de los años setenta y finales de los años ochenta. La sobreconcentración en las ciudades más grandes del país en vez de reducirse tendió a acentuarse, a causa de los estímulos deliberados destinados a paliar las crisis lo que impulsó el crecimiento de las periferias que a la postre derivó en una situación crítica. La década de los ochenta se caracterizó por una prolongada recesión entre 1982 y 1988. Se evidenciaba el derrumbe del viejo modelo de sustitución de importaciones y la incapacidad de los gobiernos para anticipar la catástrofe y diseñar una política económica alter-

nativa. Las cuestiones de balance macroeconómico y de estabilidad financiera dominaron las nuevas preocupaciones del gobierno.

Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)

Una de las principales líneas del discurso de Miguel de la Madrid fue la “descentralización de la vida nacional”. Durante su campaña política, el candidato presidencial Miguel de la Madrid anunció el proyecto de descentralización para el gobierno federal durante un mitin político en Querétaro, demostrando un fuerte simbolismo tomando en cuenta que esa ciudad fue el sitio donde se firmó la Constitución de 1917. Por lo tanto, el acto de escoger Querétaro<sup>47</sup> como “el lugar” para anunciar el proyecto de descentralización del próximo gobierno federal expresaba un profundo compromiso político en este sentido. El tono político de la descentralización fue evidente en uno de los más sonados lemas de campaña y de los primeros años del sexenio de De la Madrid: “descentralizar es democratizar y democratizar es descentralizar” (Rodríguez, 1997).

El proyecto de descentralización de De la Madrid fue definido como:

[...] el conjunto de acciones políticas y legales a través del cual la federación transfería funciones y poder a una institución pública dotándola de autonomía orgánica y técnica [...] preservando para sí misma el control pero rompiendo el lazo jerárquico entre el que descentraliza y el que recibe las funciones y el poder. La descentralización podía llevarse a cabo en dos esferas: a) una funcional, donde los derechos y las responsabilidades son transferidas a un organismo público descentralizado, que forma parte de la administración pública federal, y b) otra territorial cuando los programas y los recursos son transferidos a los estados o municipios (Beltrán y Portilla, 1996: 92).

El 21 de marzo de 1985, el programa entró en vigor y en junio del mismo año, el Presidente firmó un decreto por el cual mandataba que todas las secretarías y dependencias públicas del gobierno federal debían crear sus propios programas de descentralización en coordinación con los gobiernos estatales que estuvieran dispuestos a recibir oficinas federales.

Este programa incluyó a todas las secretarías excepto a la Secretaría de Educación y a la Secretaría de Salud (las cuales firmaron sus correspondientes convenios de descentralización y coordinación con entidades fede-

<sup>47</sup>Mitin en Querétaro, 31 de mayo de 1982. Miguel de la Madrid, *Manual Síntesis de pensamiento político*, México, Partido Revolucionario Institucional, Coordinación General de Información y Análisis (1982: 96).



rativas en 1992). Se pretendía que fuera una forma de transferir responsabilidades a otros estados, de tal manera que la descentralización no se circunscribiera al movimiento de industrias, oficinas o personas de la ciudad de México hacia las entidades, sino también de decisiones y responsabilidades. Las acciones previstas para el programa fueron en dos pasos: 1. la transferencia de las compañías paraestatales administradas por el gobierno federal a los gobiernos estatales; y 2. la coordinación de las acciones ejecutivas y operacionales de los programas de desarrollo, cuya responsabilidad fue transferida a los gobiernos de los estados mediante el Acuerdo Único de Desarrollo y Desconcentración de las Actividades Administrativas en 1983. El programa estaba basado en cuatro criterios: apoyar el desarrollo de actividades productivas regionales; impulsar el desarrollo social; consolidar y ampliar la infraestructura regional favoreciendo la actividad económica y expandir el acceso a los servicios públicos (Beltrán y Portilla, 1996).

La intención del gobierno federal fue iniciar la descentralización de sus secretarías hacia otros estados de la República. No obstante, la naturaleza de las funciones de cada oficina pública determinaría el ritmo para avanzar en esa dirección. La voluntad política era que las secretarías vinculadas a las actividades productivas (p.ej. agricultura) deberían ser las primeras en salir de la capital del país. Sin embargo, la primera oficina que anunció su reubicación fuera del DF fue Caminos y Puentes Federales de Ingreso (Capufe), que se trasladó con 900 empleados y trabajadores a Cuernavaca, Morelos.

Caminos y Puentes fue seguido por los siguientes organismos públicos: Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), que descentralizó 7,500 empleados a diversas delegaciones estatales; Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI) que trasladó a 3,000 trabajadores a Aguascalientes; Hidalgo recibió a 1,545 personas de la Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal (SEMP), y 564 de la Secretaría de Pesca; 1,200 empleados de la Secretaría de Turismo se mudaron a Puebla; y Michoacán recibió a 608 servidores públicos del Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur). Por último la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) envió a 678 servidores públicos a las delegaciones estatales. En resumen 15,995 empleados y trabajadores de la administración pública federal emigraron de la ciudad de México en un periodo de dos años como resultado directo de este programa. No obstante, según datos del censo de INEGI, durante estos dos años la población total se incrementó en aproximadamente 126,000 habitantes. Puestos en perspectiva los beneficios de la descentralización de los trabajadores y del personal de confianza de la administración

pública federal tuvo un efecto menor al de su objetivo para aliviar al crecimiento poblacional y disminuir la sobrepoblación (Garza, 2003). Sin embargo, Pardo (1986) considera que “este acuerdo se convertiría en una herramienta básica para descentralizar la vida nacional”.

El 6 de diciembre de 1982 –sólo cinco días después de haber asumido la presidencia De la Madrid– presentó al Senado una iniciativa de reforma al artículo 115 de la Constitución que fue aprobado en febrero 1983 y entró en vigor en enero de 1984. El propósito de la reforma propuesta fue garantizar a los municipios fuentes de ingreso fijas e intocables que les permitieran proveer servicios públicos y, fortalecer su independencia política (Massolo, 1989).

La reforma del artículo 115 de la Constitución fue la primera reforma estructural dirigida a descentralizar el poder político y la administración de la planeación territorial hacia los ayuntamientos. Sin embargo, la consolidación de la descentralización significó un gran reto para las finanzas públicas federales toda vez que no se contaba con los recursos financieros ni con la experiencia del gobierno estatal y municipal necesarios para satisfacer las necesidades del infraestructura y servicios urbanos.

La Ley de Coordinación Fiscal, fue aprobada de manera paralela a la Reforma Municipal (DOF, 21 y 30 de diciembre de 1983), las cuales de hecho establecieron la infraestructura legal para canalizar recursos a estados y municipios por medio de un fondo general de participaciones, un fondo financiero federal y un fondo de fomento municipal. Los recursos de este último se vincularon a los ingresos petroleros, con lo cual el ingreso bruto municipal se incrementó de manera importante de 27,000 millones de pesos en 1980 a 39,000 millones en 1984,<sup>48</sup> un incremento del 44 por ciento en sólo tres años.

El Plan Nacional de Desarrollo del presidente De la Madrid (1983-1988) proponía alcanzar cuatro objetivos generales: a) el fortalecimiento democrático; b) superar la crisis; c) recuperar la capacidad de crecimiento; d) iniciar cambios cualitativos en la estructura económica, política y social. El plan de manera explícita considera la elevada concentración económica y poblacional en la ciudad de México como uno de los principales problemas urbanos nacionales. En este sentido señalaba que: “...la descentralización de la vida nacional es un imperativo para nuestra consolidación política, económica, administrativa y cultural, como sociedad equilibrada y plenamente desarrollada” (DOF, 31 de mayo de 1983).

<sup>48</sup>Basado en pesos constantes de 1980.

Acorde con el Plan Nacional de Desarrollo la estrategia de descentralización propuesta por gobierno federal planteó cuatro líneas de acción: a) intensificar la descentralización industrial mediante alternativas viables de localización; b) frenar los flujos migratorios hacia la urbe, fortaleciendo el desarrollo rural en las zonas marginales; c) consolidar sistemas urbanos en el occidente y en la costa del golfo de México, relativamente independientes de la ciudad de México; d) restringir la localización de las actividades manufactureras en la ciudad de México (DOF, 31 de mayo de 1983).

Las consecuencias inmediatas más importantes de este sexenio fueron que los gobiernos municipales comenzaron a ser promotores y administradores de la planeación urbana, como quedó demostrado en algunos municipios del estado de México. Las áreas que resultaron directamente más afectadas por la creciente autonomía municipal del gobierno federal abarcaron a la administración pública, los servicios públicos, el control financiero y la planeación del desarrollo. En términos políticos las reformas de este periodo buscaban dotar de un mayor pluralismo a los gobiernos locales, de manera especial a los partidos de oposición que habían conseguido una representación proporcional en dicho nivel. En términos administrativos a los gobiernos municipales se les permitió formular sus propias reglas de gobernanza interna, pero por mucho, el aspecto más importante de las reformas municipales fue el financiero: a los ayuntamientos se les encargó el manejo de sus propias finanzas permitiéndoseles tomar esos ingresos que aunque antes técnicamente les pertenecían, se los quitaban los gobiernos federal y estatal (p.ej., impuesto predial). Asimismo, la reforma ofreció a los municipios cierta protección de un sistema de repartición de los ingresos claramente inequitativo.

Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)

La estrategia de desarrollo urbano y regional de Carlos Salinas fue presentada en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 centrándose en la política de descentralización para consolidar un sistema nacional urbano más balanceado (DOF, 31 de mayo de 1989). El sello del gobierno de Salinas fue el Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol) que fue el instrumento territorial operativo central del periodo de Salinas. El Pronasol se trataba de un plan de emergencia para atenuar los estragos de la crisis económica y su primera intención fue ser un programa antipobreza, pero se convirtió en la principal herramienta política que serviría de manera selectiva para atenuar la aplicación de los programas de liberalización dirigidos al sector con un criterio político y electoral (Dresser, 1994).

Para paliar la de creciente pauperización, el Pronasol estableció tres metas: a) mejoramiento de la salud, alimentación, educación, vivienda, servicios básicos y la regulación de la tenencia de la tierra; b) apoyar las actividades agropecuarias, agroindustriales, microindustriales y piscícolas para crear empleos; c) promover el desarrollo regional mediante obras de infraestructura. Las principales acciones del programa fueron: urbanización de calles y banquetas, alumbrado público, rehabilitación de plazas, apoyo a la autoconstrucción de vivienda, regularización de la tenencia de la tierra, así como construcción y mantenimiento de carreteras (México, 1992: 475-477). El programa tuvo un fuerte enfoque territorial y los siguientes 16 programas de desarrollo, fueron realizados junto con los gobiernos estatales y municipales: 1. Nueva Laguna (septiembre de 1989); 2. del istmo de Tehuantepec (marzo de 1990); 3. de la costa de Oaxaca (marzo de 1990), 4. del oriente de Michoacán (febrero de 1991), 5. de la costa de Michoacán (enero de 1992); 6. de la meseta Purépecha de Michoacán (enero de 1992), 7. de tierra caliente de Guerrero (abril de 1991), 8. del sur del estado de México (marzo de 1991); 9. integral de las regiones centro y carbonífera de Coahuila (septiembre de 1991); 10. Programa Regional de la Sierra Norte de Puebla (febrero de 1991); 11. Programa Regional de la Huasteca Potosina (1992); 12. de la zona henequenera de Yucatán (1992); 13. de tierra caliente de Michoacán (1992); 14. regional de la Chontalpa, Tabasco (1993); 15. regional de los ríos, Tabasco (1993); y 16. regional de la costa de Chiapas (1993) (México, 1994).

El Programa de 100 Ciudades fue instrumentado dentro del Plan Nacional de Solidaridad en 1992, como el programa de desarrollo urbano y regional del gobierno de Salinas. Sus acciones se centraban en 116 ciudades y fue propuesto como un programa dirigido a la planeación y administración del uso del suelo e infraestructura urbana. La verdadera magnitud del programa en comparación con el Pronasol lo evidencia su presupuesto federal que, en 1995 fue de 192 millones, de 364 en 1996 y 385 en 1997.<sup>49</sup> Si el Pronasol, dispuso de 7,400 millones de pesos anuales en promedio en sus primeros cinco años, se tiene que el presupuesto del Programa 100 Ciudades para 1997 representó únicamente el 5.2 por ciento del primero, siendo, según este criterio, 20 veces menos importante. Esta fue la magnitud real del interés del gobierno de Salinas dedicado a la política urbana y regional (Garza, 2003).

El tercer instrumento de este tipo fue el Programa Nacional de Desarrollo Urbano 1990-1994 presentado el 14 de agosto de 1990. El diagnóstico de seis y media cuartillas se limitaba a describir los cambios en el sistema de ciudades y algunas características generales de los servicios urba-

<sup>49</sup>En precios constantes de 1995.

nos. En relación con lo primero, el propósito del primer plan de 1978 fue ratificado, el cual trataba de incentivar una concentración mejor en la distribución de las ciudades, por lo que establecía:

...canalizar la actividad económica hacia ubicaciones óptimas, desalentando las áreas sobrepobladas; consolidar los sistemas urbano regionales distintos a la ciudad de México; fortalecer las ciudades medias y; controlar el crecimiento de las zonas metropolitanas. Esto básicamente buscaba proveer a la población con los servicios urbanos y la infraestructura necesarios mediante la cooperación de los agentes sociales y privados, de manera que sea consistente con los ideales de la reordenación urbana nacional (México, 1990).

En concordancia con el Programa Nacional de Desarrollo Urbano, la estrategia territorial consistía en tres líneas de acción: a) desarrollo de subsistemas urbanos de alta potencialidad; b) consolidación de enlaces; y c) distribución jerarquizada de servicios. Para concretarla, se distribuyen las ciudades en nueve regiones y se clasifican como: 1. de regulación (ciudad de México, Guadalajara y Monterrey); 2. de consolidación (Puebla, Tijuana); 3. consolidación de tamaño medio (León, Irapuato, Guanajuato, Toluca, Cuernavaca, Pachuca, Jalapa, Querétaro, Ciudad Juárez, Acapulco); y promoción industrial media (casi todas las fronterizas y las principales de la mayoría de los estados que no se encuentran en alguna situación anterior). Finalmente, los servicios se jerarquizan en cuatro estratos de ciudades: 17 centros regionales, 32 localidades estatales; 44 subregionales; y 111 de integración urbano rural (México, 1990).

Aunque el gobierno reconoció que contener el crecimiento de la ciudad de México fue imposible, también estaba consciente que la congestión y el deterioro ambiental amenazaban la eficiencia funcional y productividad económica de la zona metropolitana. Manuel Camacho, regente del DF entre 1988-1993 veía la tensión en el gobierno federal entre aquellos que estaban a favor de una más fuerte regulación y planeación ambiental y aquellos que favorecían una regulación más laxa para proteger los mercados laborales en un momento en que la economía aún no se había recuperado de una profunda crisis económica y de los terremotos de 1985. Estos dos eventos en particular dieron ímpetu a los esfuerzos gubernamentales para desarrollar otras regiones y contrarrestar la mayor concentración de la población. De manera específica la estrategia consistía en: 1. fortalecer las bases económicas de las áreas urbanas periféricas; 2. promover el establecimiento de actividades manufactureras y distributivas en dicha áreas;

3. mejorar las oportunidades de empleo local y las condiciones de vida para la población residente; y 4. desviar parte del movimiento migratorio hacia destinos alternativos dentro o lejos de la zona conurbada. No obstante, el elevado número de programas, políticas e incluso leyes contrastan con el éxito limitado (Garza, 1996; Cabrero, 1998).

Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000)

Para el presidente Zedillo la descentralización significó más un elemento retórico que propiamente un programa de gobierno. Fue el elemento clave en su proyecto de Nuevo Federalismo concebido como una manera de transformar la centralización política y económica a favor de las regiones, de manera particular como una idealización de México como un país realmente federal. Esto modificaba al menos en su concepción, los esfuerzos en pro de la descentralización para fortalecer a las autoridades estatales y municipales a través de nuevas vías para la devolución del poder, incluyendo la transferencia de responsabilidades y de ingresos fiscales. El Nuevo Federalismo de Zedillo incluía grandes apartados: a) la reforma del sistema legal; b) la reforma del sistema de repartición de ingresos; c) una mayor y más efectiva separación entre las ramas Ejecutiva, Legislativa, y Judicial; d) una disminución en los poderes de la misma presidencia; e) el fortalecimiento institucional de los gobiernos estatales y municipales; f) un incremento en la autonomía en las escalas menores de gobierno (estatal y municipal); g) avanzar la reforma electoral y la implementación de reformas similares a escala local y estatal, así como el desarrollo de nuevas formas y oportunidades tanto para la democracia participativa y representativa como para el proceso de gobierno. Literalmente, se tenía pensado como una reforma integral del Estado (Reforma del Estado).

De acuerdo con Rodríguez (1997), el Nuevo Federalismo contenía cinco áreas de descentralización:

Primero, un cierto nivel de reforma elevaría la repartición de ingresos a los estados y, responsabilidades nuevas y adicionales necesitarían ser transferidas. Segundo, oportunidades nuevas serían empleadas a los estados para la recaudación de impuestos. Tercero, la rebanada más grande de los fondos asignados para el desarrollo regional y social (antes Pronasol) sería en gran medida asignada a los estados y de esta manera controlada por los gobiernos estatales. Durante 1998, 68 por ciento del total de recursos en este renglón del presupuesto sería distribuido directamente a los municipios. Cuarto, las medidas de descentralización del nuevo federalismo de Zedillo también consolidaron las capacidades administrativas de los munic-

pios. Bajo el nuevo federalismo, la responsabilidad de mejorar la capacidad institucional a escala municipal recayó cada vez más en los gobiernos estatales. En 1996 la Sedesol publicó su Programa Nacional de Desarrollo Urbano 1995-2000 buscando descentralizar la responsabilidad para la planeación a nivel local, para entrenar y elevar la capacidad financiera y administrativa para controlar el uso de suelo, y sobre todo para ser más exitosa en modernizar la habilidad municipal para recaudar ingresos locales. De manera conjunta, el programa daba prioridad al federalismo, la descentralización y el desarrollo económico equitativo. Quinto, el nuevo federalismo buscaba transparentar la distribución de las funciones administrativas en las escalas federal y municipal. Aunque esto parecía más bien impreciso, seguía las premisas que fueron incorporadas primero en la reforma municipal lo que significaba eliminar o al menos reducir la duplicación burocrática.

Contrario a todos los planes de desarrollo anteriores el Programa Nacional de Desarrollo Urbano 1995-2000 no hacía referencia a metas de descentralización u objetivos de desarrollo regional, lo que representó un profundo cambio del discurso, ya que desde 1960 cada Presidente había abrazado la retórica de la descentralización. Es sorprendente si se considera la necesidad de “mejorar las ventajas económicas presentes en la ciudad de México para conservar su influencia financiera” y política (DOF, 31 de mayo de 1995; Garza, 2003).

Aunado a la falta de interés del gobierno federal en las políticas urbanas y regionales, en 1997 se eligió por primera vez la autoridad local de la ciudad de México, lo que en la práctica significó que el gobierno federal declinara participar en cualquier iniciativa urbana o económica para el centro del país, especialmente en relación con el Distrito Federal. Como resultado de esto las acciones federales en favor de la descentralización económica, política y administrativa llegaron a su fin durante la presidencia de Ernesto Zedillo.

### *Distribución de la inversión pública federal*

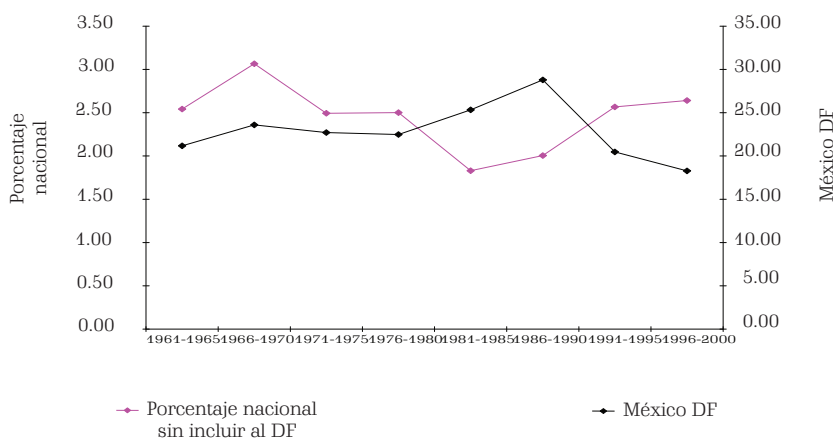
En este apartado se analiza la distribución de la inversión pública federal de 1960 a 2000.<sup>20</sup> La pregunta central es hasta qué punto el patrón de inversión imperante desde 1960 ha sido consistente con los objetivos explícitos de las políticas descentralizadoras. Ya que de acuerdo con las metas de descentralización se esperaba que hubiera disminuido la inversión pública federal a la ciudad de México durante estos años moviéndose hacia

<sup>20</sup>Gasto de capital total del sector público que incluye al gobierno federal, empresas públicas y otras dependencias gubernamentales bajo control presupuestario, así como otras entidades públicas.

regiones menos desarrolladas a medida de que eran implementados programas y acciones de descentralización del gobierno.

Según datos de este periodo la ciudad de México mostró una tendencia de crecimiento positiva entre 1960 y 1965, seguida por una declinación marginal en los años setenta, alcanzando su punto más alto entre 1985 y 1990, coincidentemente este es el periodo que muestra las tasas más altas de crecimiento de la población. A partir de 1990 en adelante, se observa finalmente una tendencia decreciente en la participación federal a lo largo de la década de los noventa, siendo particularmente pronunciada de 1990 a 1995. Para comparar las tendencias de la inversión federal entre la ciudad de México y el resto del país, el porcentaje de las entidades es utilizado como una manera que permite comparaciones, dada la diferencia notable en las proporciones recibidas por la ciudad de México y el resto de los estados durante el periodo 1960-2000. Como es de esperarse una relación inversa se observa entre estas dos tendencias (véase gráfica 3). Esto confirma que hay una brecha entre los objetivos planteados a lo largo de cuatro décadas de política descentralizadora y las metas alcanzadas. Aunque por otra parte, este patrón de gasto también confirma la influencia de la ciudad de México como una ubicación económica clave.

GRÁFICA 3  
INVERSIÓN PÚBLICA  
PORCENTAJE NACIONAL (SIN EL DISTRITO FEDERAL *VERSUS*  
CIUDAD DE MÉXICO, 1960-2000)



Fuente: INEGI 1950, 1960, 1970, 1980, 1990, 2000.



Estas tendencias confirman que las políticas económicas nacionales estaban orientadas hacia el crecimiento económico agregado y en menor medida hacia los objetivos de desarrollo regional. Es importante tener esto en cuenta cuando se analiza la distribución regional de los recursos federales asociados con los niveles de desarrollo económico de los estados.

En este contexto no deben de sorprender los resultados de estudios realizados sobre este tema. Según Aguilar (1993) y Ramos Boyoli y Richter (1976) la inversión pública no se orientó al desarrollo regional, sino a satisfacer necesidades de corto plazo, a favor de las regiones más avanzadas, particularmente la ZMCM, incrementando entonces la disparidad entre estados ricos y pobres. En particular la alta proporción de infraestructura social que le correspondió al Distrito Federal –65 por ciento del total nacional durante 1964-1970– acentuó la diferencia de desarrollo entre la ciudad de México y el resto del país, estimulando a su vez la migración interna contrariamente a los objetivos iniciales de descentralización.

En su estudio Ramos Boyoli y Richter (1976) encontraron en el periodo 1959-1974 que, en efecto, la inversión pública se había orientado hacia los estados más desarrollados. Estos hallazgos los corroboran Palacios (1986), quien analizó los sexenios de Echeverría y López Portillo, y Rodríguez y Rodríguez (1986), quien cubrió el periodo 1959-1980. Esta última investigación confirma que las diferentes categorías de inversión pública continúan favoreciendo a los estados más ricos, como respuesta a consideraciones de eficiencia sectorial más que de desarrollo regional. Los dos estudios de Looney y Frederickson (1981, 1982) demuestran que este patrón de gasto público no sólo va en detrimento del desarrollo regional sino que también afecta la eficiencia económica, contradiciendo la clásica disyuntiva entre crecimiento económico agregado y reducción de las disparidades regionales (véase cuadro 8).

Los patrones previos de desarrollo regional se repitieron durante el periodo 1974-1976. Por ejemplo, seis estados concentraron 53 por ciento del total: el Distrito Federal, el estado de México, Michoacán, Tabasco, Tamaulipas y Veracruz.

No obstante, ocurrieron algunos cambios respecto el régimen precedente. Tamaulipas y Veracruz sufrieron una caída en sus participaciones debido en parte, al efecto de las prioridades del gobierno federal –además del petróleo– sobre la industria del acero, los ferrocarriles, la industria automovilística y la agricultura. Michoacán presenta la mayor desviación positiva, como resultado del inicio de la construcción de su gran complejo siderúrgico a principios de

los setenta. Hidalgo y Sonora también registraron grandes incrementos, el primero alojando la mayoría de las industrias automovilísticas y de carros de ferrocarril propiedad del Estado, mientras que el segundo constituía uno de los principales productores agrícolas (Aguilar, 1993).

CUADRO 8  
MÉXICO. INVERSIÓN PÚBLICA TOTAL POR ESTADO, 1971-2000

Estado	1961- 1965	1966- 1970	1971- 1975	1976- 1980	1981- 1985	1986- 1990	1991- 1995	1996- 2000
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Aguascalientes	0.49	0.63	0.45	0.39	0.54	0.64	1.67	1.32
Baja California	3.26	2.08	2.52	2.20	1.70	1.90	2.07	1.68
Baja California Sur	0.43	0.89	0.98	0.97	0.79	0.86	0.23	0.38
Campeche	0.60	0.74	0.74	2.38	3.06	6.22	0.87	1.76
Coahuila	4.57	4.12	3.27	3.33	1.80	2.30	3.53	3.04
Colima	0.93	0.61	0.90	1.01	0.92	1.00	0.50	0.46
Chiapas	2.83	1.85	3.64	4.82	2.08	1.20	3.27	4.16
Chihuahua	4.10	3.78	2.36	1.98	1.43	1.70	2.60	3.98
<i>Distrito Federal</i>	<i>21.18</i>	<i>23.59</i>	<i>22.71</i>	<i>22.48</i>	<i>25.33</i>	<i>28.80</i>	<i>20.47</i>	<i>18.28</i>
Durango	1.57	1.33	1.18	0.99	0.89	0.90	0.90	1.00
Guanajuato	2.41	3.60	2.64	1.93	1.13	1.30	3.60	2.38
Guerrero	3.11	2.17	2.80	1.84	1.72	1.74	1.87	3.46
Hidalgo	1.15	1.44	3.39	2.03	1.86	1.70	2.07	3.50
Jalisco	2.82	2.72	3.11	2.41	2.14	2.62	3.97	4.14
México	4.04	3.75	4.60	3.33	3.05	3.54	13.20	6.16
Michoacán	3.51	1.95	4.21	3.01	5.71	5.18	2.20	3.12
Morelos	0.57	0.81	0.74	0.66	0.52	0.74	2.30	1.72
Nayarit	0.45	0.51	0.87	0.82	0.51	0.70	0.63	1.28
Nuevo León	3.49	2.49	2.62	2.89	2.67	1.66	5.27	1.86
Oaxaca	2.35	2.70	2.34	2.52	1.86	2.72	1.33	1.94
Puebla	3.36	1.86	1.73	1.41	1.46	1.50	3.80	3.84
Querétaro	0.53	1.29	0.83	0.87	0.89	0.62	3.03	2.28
Quintana Roo	0.66	0.42	0.98	0.80	0.75	0.62	0.60	0.98
San Luis Potosí	1.42	1.29	1.31	1.15	1.46	1.54	1.40	1.62
Sinaloa	5.20	4.17	2.45	2.53	1.92	1.84	2.57	2.54
Sonora	2.86	2.25	3.46	2.18	1.57	2.02	3.97	2.60
Tabasco	4.55	5.45	4.55	7.77	2.74	2.16	0.43	2.80
Tamaulipas	6.54	8.16	5.61	5.32	2.50	2.12	3.50	6.46
Tlaxcala	0.34	0.35	0.48	0.41	0.32	0.44	0.30	0.48
Veracruz	8.96	11.73	10.62	14.01	7.33	8.90	6.60	8.62
Yucatán	0.85	1.28	1.08	0.80	0.86	1.22	0.77	1.36
Zacatecas	0.87	0.67	0.84	0.77	0.54	0.56	0.57	0.96

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, varios años.

Puede concluirse que el esquema prevaleciente de inversión anterior a 1970 no fue modificado sustancialmente durante el periodo para hacerlo consistente con los objetivos de desarrollo regional. Por el contrario, la asignación de inversiones regionales fue concentrada más en los estados más ricos que cuando no existía una planeación regional formal.

## CONCLUSIÓN

Como resultado de este estudio ciertos periodos muestran una acción política fuerte, implementada con el fin de modificar el balance regional en México. Fue necesario emplear una amplia gama de políticas, programas, acciones de gobierno e incluso reformas constitucionales. El trabajo de descentralización industrial y desarrollo regional emprendidos por los gobiernos desde 1960 hasta 2000 muestra fallas en términos de planeación e implementación, cuyas repercusiones son evidentes. En un escenario donde la toma de decisiones estaba centralizada de manera total y completa a cargo del Presidente y su gabinete, una de las deficiencias fue que hubo medidas dispersas y desordenadas tomadas en materia de asentamientos humanos, distribución de la población, construcciones industriales, capacitación laboral e inversiones. ¿Hasta qué punto pueden todas estas variables explicar el proceso de descentralización observado durante la última década del siglo pasado en México? Es por ello que resulta viable esperar que la descentralización de las actividades económicas de la ciudad de México haya sido causada por variables económicas más amplias modificadas bajo un nuevo régimen económico?

Los proyectos de descentralización no pueden ser culpados de una falta de visión o de recurrente fracaso. De hecho, la aglomeración y sobreconcentración en la jerarquía de las ciudades apunta más a los incentivos económicos contruidos durante el periodo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, cuando los determinantes económicos más importantes fueron el mercado interno y el gasto público, antes que una falta de política regional propia, como ha sido demostrado el periodo fue prolijo en planes descentralizadores y acciones de gobierno. Asimismo, hay una enorme atención para motivar el desarrollo de otras áreas, por ejemplo, las zonas sureñas y costeras del país.

Una de las conclusiones más importantes en la revisión de este capítulo es que el gobierno hizo enormes esfuerzos para descentralizar la actividad industrial. Aunque no fueron exitosos, como lo confirman las tenden-

cias de inversión federal y de población del periodo, las acciones de política regional llevadas a cabo por el gobierno analizadas en un sentido u otro dejaron los cimientos de una base industrial que floreció al final del periodo, y se volvieron centros importantes de producción bajo el nuevo régimen económico orientado a las exportaciones.

Finalmente, no olvidemos los efectos disruptivos que los cambios en el modelo económico tuvieron en el balance regional de México, particularmente la transición del modelo basado en la sustitución de importaciones con su largo periodo de industrialización, estabilidad, crecimiento económico y control del tipo de cambio e inflación, al modelo de liberalización económica, competencia internacional e integración a la economía global. Esta es la hipótesis que es explorada en este libro, buscando explicar el proceso de descentralización observado durante la última década del siglo xx en México como consecuencia del proceso de transición hacia una economía de mercado.

## Producción, mercados y el rol de la centralidad en la economía global

### SUMARIO

Este capítulo presenta una revisión crítica de los debates en torno a la globalización, para establecer un marco teórico dentro del cual situar la presente investigación. En la primera sección se presenta una perspectiva histórica, con la intención de proveer un marco temporal y subrayar las circunstancias internacionales bajo las cuales surgieron los procesos de globalización. Estas tendencias se contemplan luego junto a los debates actuales. La segunda sección establece una distinción, ausente en la literatura, entre la globalización de los mercados y la globalización de la producción, una tensión que subyace en el corazón del marco teórico. La tercera sección se enfoca en el análisis del papel que juega la centralidad en el proceso de globalización de mercados y producción y que permite explorar el vínculo casual entre globalización económica y descentralización económica.

A partir de extrapolar la principal distinción teórica entre producción y comercio, argumento que la globalización ha producido la dualidad de una organización de la actividad económica dispersa y al mismo tiempo integrada, donde los centros son lugares cruciales de negociación y coordinación, estos nodos conectores de los circuitos de producción globales. Mi hipótesis es que estos nuevos atributos son precisamente los que detonan procesos regionales y urbanos a explorar en este libro. Por ello el enfoque principal de este capítulo es entender cómo estos dos procesos diferenciados dan forma a la globalización, y cuáles son sus efectos al nivel de las ciudades. Esta discusión es un prelude a la más detallada revisión de la posición de la ciudad de México en el proceso de globalización.

## DEBATES SOBRE GLOBALIZACIÓN

En los años recientes se ha dado una proliferación de términos que capturan la idea de la globalización: el “cambio global” de Dicken (1992), la “interdependencia acelerada” de Ohmae (1995b), la “acción a distancia” de Giddens (1990) y la “compresión de tiempo-espacio” de Harvey (1990). La mayor parte de los autores están de acuerdo con la opinión de la Comisión Europea (2002) de que la globalización no es un fenómeno nuevo, sino la continuación de un desarrollo que ha tenido lugar a través de un espacio extenso de tiempo, y que por lo tanto debe ser considerada un proceso más que una condición única. La profundidad y el tiempo preciso del proceso de globalización, han estado, sin embargo, sujetos a debates. Para Sachs y Larrain (1993), la globalización debe comprender la idea de la “unificación macroeconómica”, que implica que el mundo es ahora una sola economía en el sentido macroeconómico; los determinantes principales de variables macroeconómicas tales como tasa de interés, tipo de cambio, inflación e incluso el valor agregado y el empleo sólo pueden entenderse hoy en día desde el contexto global. De acuerdo con Cohen y Zysman (1987), la globalización marca un cambio estructural en los mercados internacionales y en la base de la producción de países con una economía de mercado consolidada, lo que cambia el cómo se organiza la producción, dónde ocurre y quién juega qué papel en el proceso (Cohen y Zysman, 1987, 79). Cohen, Zysman y Drucker argumentan que un cambio fundamental, y posiblemente irreversible, se ha dado en la economía mundial y que el resultado ha sido un cambio en la estructura de su operación (Drucker, 1989).

De manera similar, Dicken (1992) argumenta que estamos presenciando cómo emerge de una nueva “geoeconomía”, que es cualitativamente diferente de los procesos de integración en el pasado, en donde “los procesos de internacionalización e integración” coexistían. Para Harvey, la economía mundial ha adoptado una nueva forma de capitalismo avanzado el cual a lo largo del proceso y acumulación de reproducción del capital puede trabajar de manera unitaria a través de circuitos productivos dispersos en el mundo en tiempo real (Harvey, 1990; Held *et al.*, 1999). Harvey sostiene que: Lo que le dio ímpetu a la globalización fue la reestructuración que tuvo lugar después de la Segunda Guerra Mundial, que involucró la búsqueda de nuevas formas de producción y nichos de mercado. El sistema de *producción flexible* (o posfordismo) fue,<sup>24</sup> fue la respuesta del mercado a la rigidez del

<sup>24</sup>El comienzo simbólico del fordismo data de 1914, cuando Henry Ford lanzó el método de producción en ensamble en línea. Las innovaciones tecnológica y organizacional introducidas por

sistema de producción en línea del fordismo, que fue adoptado como el sistema de manufactura estándar durante la primera parte del siglo xx (Harvey, 1990). El posfordismo se basa en la flexibilidad del mercado laboral, en una fragmentación física de la producción misma y de los patrones de consumo masivo. En este contexto, las compañías transnacionales CTN, particularmente de Estados Unidos, jugaron un papel clave con su habilidad de generar transformaciones estructurales en la actividad económica.

Lo que ha cambiado de acuerdo con Harvey (1982), Dicken (1992) y Ohmae (1995a) es la base institucional de este nuevo orden mundial, formalizado en la conferencia internacional promovida por Estados Unidos y los países de Europa occidental en Bretton Woods, New Hampshire, en 1944. De la conferencia resultó la creación de dos instituciones financieras internacionales: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional para la Reconstrucción y Desarrollo (posteriormente renombrado como Banco Mundial). El objetivo primordial del sistema de Bretton Woods era estabilizar y regular las transacciones financieras internacionales entre las naciones sobre una base de tipos de cambio de monedas fijos, siendo el dólar de Estados Unidos la moneda de referencias.<sup>22</sup> El otro pilar principal de este orden internacional económico de la posguerra fue la noción de libre comercio. Esto llevó a la creación, en 1947, del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés). Cuya tarea principal fue reducir las barreras arancelarias y prohibir la discriminación comercial. Sus lineamientos llamaban a los países miembros a expandirse al comercio multilateral (multilateralismo) desmantelando casi todas menos algunas barreras mínimas al comercio y reduciendo las tarifas de importación y las cuotas arancelarias (Reich, 1994; Ohmae, 1992; Burtless *et al.*, 1998).<sup>23</sup> Las nego-

---

Ford fueron la continuación de tendencias económicas existentes. La organización de negocios corporativa, por ejemplo, fue desarrollada por la industria ferroviaria en el siglo xix, y se expandió rápidamente tras asociaciones económicas como las de Trust y el Cartel, cuando aparecieron y florecieron a finales del siglo.

<sup>22</sup>Harvey (1982), Dicken (1992), Bird y Killick (1995), Edwards (1995a.) y Dunning, Bulcke *et al.* (2004) están de acuerdo en que la adopción de la tasa de libre cambio contra el dólar de Estados Unidos en 1973, marcó la abolición del acuerdo de Bretton Woods. Desde entonces, la mayor parte de las naciones desarrolladas han tenido que depender de sus propios recursos económicos y en la aplicación de políticas sanas tanto de impuestos como financieras, para aislarse de la inestabilidad económica internacional.

<sup>23</sup> Las herramientas económicas disponibles que un gobierno tiene para restringir el flujo de importaciones varían dependiendo del país, las más comunes son los aranceles, cuotas y barreras no arancelarias. Las tarifas de importación son impuestos que se imponen en artículos y pueden ser gravados en una base *ad valorem*, por ejemplo, como un cierto porcentaje del valor o en una base específica de un monto por unidad. Las cuotas en el comercio internacional son límites cuantitativos que se imponen en importaciones de artículos específicos. La protección dada por cuotas es más segura que la obtenida por elevar las tarifas de importación, ya que el efecto de estas últimas dependerá del precio de los artículos importados. Las barreras no arancelarias pueden incluir re-

ciaciones sucesivas entre las partes contrayentes, conocidas como rondas, se llevaron a cabo con la meta de reducir los niveles de las tarifas. La primera junta se llevó a cabo en Ginebra en 1947; la octava, llamada ronda de Uruguay de negociaciones comerciales, comenzó en 1986 y concluyó en 1993. Las primeras rondas tuvieron que ver principalmente con la reducción de aranceles, pero negociaciones posteriores incluyeron otras áreas tales como antidumping y medidas no arancelarias. Las últimas rondas culminaron con la creación de la Organización Mundial del Comercio en 1995, y su expansión, incluyendo a países como China (WTO, 2002).<sup>24</sup>

Una característica clave de la integración económica entre países fue la remoción de barreras a la inversión extranjera. Durante los ochenta, el flujo neto real de fondos provenía de países en desarrollo altamente endeudados que dejaron de recibir financiamiento internacional y su propio desarrollo, y que transferían recursos a países desarrollados (Maxwell, 1999). Durante la parte final de los ochenta y a lo largo de los noventa, se tomaron acciones para revertir estos flujos y atraer inversión extranjera (IED).<sup>25</sup> A diferencia de las reglas del comercio, la integración de los servicios financieros permanecieron desorganizados y sumamente regulados durante los ochenta. Saturados por una liquidez de monedas y constantemente temerosos del retorno de una crisis, los mercados financieros rechazaron y se mantuvieron lejos de cualquier tipo de control colectivo. Al contrario, una serie de recomendaciones de políticas financieras provenientes de organizaciones internacionales, fueron impuestas en países en desarrollo como los llamados acuerdos de “condicionalidad del FMI” con el objeto de renegociar deuda y evitar una crisis económica causada por la incapacidad de pago (Maxwell, 1999; Santín, 2000). Un conjunto de políticas económicas neoliberales inspiraron el “Consenso de Washington” nombrado así porque las instituciones promotoras de estas políticas de ajuste, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, tienen su sede en esta ciudad. Éstas incluían la autonomía del Banco Central, políticas antiinflacionarias, progra-

---

gulaciones que favorecen productos domésticos sobre productos importados, tales como regulaciones de salud, ambientales o políticas que afectan los flujos de comercio internacional.

<sup>24</sup>La transformación del GATT en la Organización Mundial del Comercio (WTO por sus siglas en inglés), fue posible al finalizar la Guerra Fría, que cambió dramáticamente la configuración del orden mundial y fortaleció las ideas neoliberales.

<sup>25</sup>Este cambio coexistió con el surgimiento de inversionistas internacionales tales como los fondos de pensión y la “securitización” de fondos (que permitía a las firmas prestarse directamente de los mercados, más que a través de los bancos) lo cual incrementó la oferta de activos financieros comerciables. Para mencionar sólo un dato, en el año 2000, la actividad promedio diaria del mercado internacional de valores fue de 1.2 trillones de dólares por día o 50 veces el valor total del comercio internacional anual.



mas de privatización y la desregulación de actividades financieras y comerciales (Williamson, 1993; Maxwell, 1999). Mientras que la IED neta ha sido encauzada a un número de países en desarrollo, existe un amplio debate en cuanto a la orientación de capital hacia los servicios financieros y la amenaza de retiro súbito. Como lo indican las crisis financieras en México de 1995 (la crisis Tequila), así como en Asia, Rusia y Brasil (1998) y en Argentina (2002-2004), existe un potencial para la inestabilidad financiera de las economías nacionales y regionales (Edwards, 1995a; 1995b).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD, 1992) señala una importante distinción entre cómo entendemos la dispersión geográfica de las actividades industriales y de servicio y la red transfronteriza de compañías tales como las corporaciones transnacionales (CTN). La OCDE distingue la globalización de la internacionalización, esta última como la simple extensión de las actividades económicas a través de fronteras nacionales, una dimensión simple referida como la integración de mercados que lleva a un patrón geográficamente más extenso de actividad económica regional. En contraste, la globalización implica la integración del mercado a un paso más allá, con una red funcional de actividades productivas (producción global) propulsada por el desarrollo de nuevos sistemas mundiales de transporte y telecomunicación, aumentando la velocidad de las interacciones humanas.

La globalización refleja el surgimiento de redes interregionales entre comunidades, estados, instituciones internacionales, organizaciones no gubernamentales y CTN. Como lo proponen Reich (1991) y Ohmae (1995b) este argumento culmina en la idea de un mundo sin fronteras en donde las naciones-estados no son actores individuales o unidades económicas significativas, y en las cuales los gustos y cultura de los consumidores se homogenizan y son satisfechos a través de bienes globales estandarizados, producidos por corporaciones sin alianzas con un país o comunidad en una auténtica División Internacional del Trabajo (Massey, 1983).

Al hacer el cambio de internacionalización a globalización, las transformaciones tecnológicas han jugado un papel crucial a través de su impacto en las economías de producción y en el flujo de información (Dicken, 1992). La tecnología reduce los costos de transporte e información, y fortalece la formación de un sistema de mercado libre. En la etapa previa del capitalismo, el sistema productivo dependía de una infraestructura física –caminos, electricidad y transporte ya que las cadenas productivas debían estar muy integradas, bien estructuradas, en donde el acceso a los insumos y el acceso al mercado (local) era determinada.

En la economía global, Dicken considera que “la” infraestructura es la telemática, es decir, la revolución de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones. Se argumenta que las tendencias tecnológicas están reconfigurando la ubicación, propiedad y manejo de las actividades productivas entre los países y las regiones. La creciente facilidad con la cual el conocimiento técnico y de mercado, el capital, los bienes físicos y el control administrativo se pueden extender alrededor del planeta han hecho que la integración de la actividad económica entre ubicaciones muy distantes sea posible (Guile y Brools, 1987). Castells (1996) lleva este argumento más allá, dibujando una teoría de un nuevo orden mundial, al decir que estamos viviendo ahora en una sociedad “informacional” donde las fuerzas globales mediadas por las revoluciones de la tecnología de información y las comunicaciones están reconstituyendo estados, etnicidad e ideologías alrededor del mundo.

De acuerdo con Buzan y Little (2000) la “capacidad de interacción” está definida principal, pero no exclusivamente, por la capacidad tecnológica y la tecnología de comunicaciones, la cual incrementa la velocidad potencial de la difusión global de ideas, bienes, información, capital, personas, que puede estar más o menos regulada a través de redes o sitios de poder (Castells, 1996; Mann, 1986).<sup>26</sup>

Otros autores son más escépticos o más precavidos con respecto al tiempo exacto del surgimiento, la profundidad y articulación de la globalización. Tal vez la crítica más conocida sea la de Hirst y Thompson (1999) que están de acuerdo con la noción general de que:

la economía mundial se ha internacionalizado en su dinamismo básico, está dominada por fuerzas incontrolables del mercado y tiene a sus principales actores económicos y mayores agentes de cambio en las corporaciones verdaderamente transnacionales, que no deben lealtad a ningún estado y que se localizan en donde quiera que la ventaja global del mercado les dicte (1999, p. 17).

Pero, también puntualizan que la economía mundial era más abierta y más integrada en el medio siglo anterior a la Primera Guerra Mundial (1870-1913), cuando un marco regulatorio abierto dominaba los movimientos de capital de largo y corto plazo, los cuales no estaban supervisados y la ciudadanía se le concedía abiertamente a los inmigrantes.

<sup>26</sup>Estas ideas deben su origen a la noción de McLuhan de una “aldea global” (McLuhan y Powers, 1989) que describe el impacto de la radio en los veinte como brindando contacto más veloz e íntimo (véase Drucker, 1992).

Hirst y Thompson argumentan que bajo las nuevas condiciones mundiales, los mercados están cada vez más desvinculados nacionalmente de los recursos y de la producción y que la producción doméstica es superada por exportaciones en la mayoría de los países capitalistas lo que ha motivado una gran migración de la fuerza laboral sin precedentes hacia las ciudades que muestran dinamismo en el nuevo modelo económico global. Este argumento recibe apoyo de Gordon (1988) y de Glyn, (1992). Ellos afirman que mientras en términos cuantitativos y relativos la economía mundial estaba por lo menos tan integrada económicamente antes de 1913 como lo está ahora, la naturaleza de la integración era cualitativamente diferente, y en particular, la organización espacial de la producción ha cambiado a lo largo del siglo xx.

Otro grupo de autores expresa preocupaciones relacionadas con la gobernabilidad de la globalización y específicamente con aquellos gobiernos eclipsados por la fuerza e influencia de las corporaciones transnacionales y por estructuras políticas más grandes como los bloques comerciales regionales compuestos por múltiples países, tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Unión Europea o el Mercosur (Luard, 1990; Gill, 1992; Kothari, 1995). Como lo reportan Berger y Dore (1996), Koechlin (1995) y Mann (1997), las estructuras políticas nacionales continúan siendo importantes, aun cuando las economías se internacionalicen o globalicen. Más aún, de acuerdo con Giddens (1990) y Held (1999) la globalización requiere el esfuerzo concertado y el acuerdo entre gobiernos para dar conducción a los procesos de desregulación de mercado nacionales y por lo tanto, son en último grado responsables de las políticas que llevan a la creación de mercados regionales y globales.<sup>27</sup> También hay evidencia de que mientras las barreras arancelarias han bajado en promedio a lo largo del mundo, las barreras no arancelarias tales como las reglas de contenidos locales y las cuotas han aumentado, especialmente en los bloques comerciales regionales (Dicken, 1992), particularmente en los sectores tales como la agricultura, la energía y el acero, las naciones más ricas se han resistido a acuerdos de liberalización.<sup>28</sup> El Estado tiene considerable influencia sobre las decisiones en ubicaciones específicas de empresas es-

<sup>27</sup>Hay una tendencia hacia la consolidación de un nuevo regionalismo indicado por caídas relativas en comercio entre bloques en tanto se incrementa el comercio intrabloques (Johnson, 1994; Emmerij, 1992; Sturgeon, 2004).

<sup>28</sup>Las voces proteccionistas todavía se oyen, por ejemplo, para alimentar a industrias en estado "infantil" para contrarrestar el *dumping* (la venta de un producto a un mercado extranjero a menos del costo de precio de producción, para ganar una ventaja competitiva en el nuevo mercado, y como venganza contra medidas restrictivas impuestas por otros países (WTO, 2002). Además, un nuevo conjunto de barreras proteccionistas conocidas como "reglas de origen" se han introducido como resultado de la consolidación de bloques comerciales regionales. Estas reglas generalmente miden

pecialmente a través de la creación de incentivos tales como exenciones fiscales o el desarrollo de infraestructura física lo que genera condiciones favorables dirigidas a agrupar o a dispersar a los agentes económicos (Massey *et al.*, 1992; Shoenberger, 1994; Storper, 1997; Cox, 1995).

Como lo señala Stiglitz, algunas naciones y bloques regionales han podido determinar la forma y los medios para alcanzar la globalización, con resultados asimétricos, especialmente para los países en desarrollo:

Los críticos de la globalización acusan a los países occidentales de hipocresía, y los críticos están en lo correcto. Los países occidentales han empujado a los países pobres a eliminar las barreras comerciales, pero conservan sus propias barreras, evitando que los países en desarrollo exporten sus productos agrícolas y privándolos así de un ingreso por exportaciones que necesitan desesperadamente ... el Occidente ha dirigido la agenda de globalización, asegurándose el acopio de una porción desproporcionada de beneficios, a expensas del mundo en desarrollo (Stiglitz, 2002: 6).

La integración cambiante de las economías a través del comercio aumentará la inequidad del ingreso, en donde los países desarrollados exporten bienes que usen intensivamente los factores de producción, con los que ellos cuentan abundantemente en especial aquellos productos intensivos en capital, mientras que los bienes que importen serán aquellos en los que el proceso de producción sea intensivo en mano de obra y materias primas) (Morris, 2001; Sen, 1999; Goldsmith y Mander, 2001). En tales condiciones, no es de extrañar que tantos autores sean pesimistas sobre la posibilidad de que la globalización ayude a generar un crecimiento económico equitativo, y mayores niveles en el bienestar.

Algo a considerar es si la globalización ha mejorado el potencial y el récord de crecimiento económico de los países en desarrollo. De acuerdo con la formulación clásica de Kuznets (1995), la relación entre inequidad e ingreso per cápita toma la forma de una curva de U invertida. La curva describe la baja inequidad en una sociedad tradicional que se incrementa con el cambio de la agricultura a la industria y con el cambio de sociedades rurales a urbanas. Kuznets propone que con el crecimiento económico el nivel de inequidad disminuye, sugiriendo así que un periodo largo de crecimiento traería una reducción en la inequidad. Sin embargo, hay un argumento contrario que dice que cuando el crecimiento está basado en inversión privada, la inequidad puede aumentar (Panuco, 2002; Sen, 1999).

---

un porcentaje de un bien producido y comercializado dentro de países signatarios de un acuerdo de libre comercio, contra productos que no fueron producidos dentro del bloque (WTO, 2002).

Los datos muestran que durante los últimos 20 años para la mayoría de los países de la OCDE, incluyendo Alemania, los Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Japón, Suecia, Estados Unidos y Reino Unido, ha habido un incremento en la desigualdad de los salarios e ingresos. De acuerdo con Aghion *et al.* (1998), este incremento en la inequidad del ingreso se debe de manera mayoritaria a los cambios en los salarios (como sucede en la economía globalizada), y que estos cambios pueden dividirse en cuatro elementos: a) un incremento en el nivel de diferenciales de salarios educativos, por ejemplo, en inequidad salarial a través de diferentes generaciones educativas;<sup>29</sup> b) un incremento en los diferenciales del salario según la ocupación; c) un incremento en diferenciales relacionados con la edad y d) un incremento de inequidad entre un grupo de asalariados.

Aghion y Howit (1998) argumentan que la innovación tecnológica ha causado un incremento en la demanda de trabajo calificado, en relación con el no calificado, y que esto estimula nuevas diferencias en habilidades entre los trabajadores, y por lo tanto de ingreso, propiciando además un desplazamiento natural entre generaciones educativas. Este aumento en la demanda por trabajo calificado ha incrementado el salario a diferencia de lo que sucede con los trabajadores no calificados; por lo tanto, la difusión de la nueva tecnología puede resultar en episodios de creciente inequidad salarial. Finalmente, Rifkin (2004) argumenta que la globalización conduce a mayor explotación laboral a través de la erosión de las condiciones de trabajo para los trabajadores tanto en economías desarrolladas como en las emergentes, y Hay y Marsh (1999) anotan el impacto de una inestabilidad económica pronunciada. Regresaremos a la inequidad de ingresos en el capítulo 6 correspondiente al estudio de caso de la ciudad de México.

## LA ECONOMÍA GLOBAL: UN MARCO TEÓRICO DE INVESTIGACIÓN

El debate académico sobre la globalización se ha enfocado en el grado y naturaleza de la integración de la economía mundial y sus efectos. Esta sección se propone proveer algunos elementos básicos para un marco teórico, en particular, al introducir una distinción crucial teórica entre dos procesos económicos diferentes e interactivos: la globalización de los mer-

<sup>29</sup>Los retornos de ingreso asociados al nivel educativo se pueden modificar al interior de un mismo grupo social cuando una generación educativa es receptora de un proceso de innovación educativa (como el asociado al manejo de TIC y computadoras) que generan nuevas habilidades con alta orientación de mercado.

cados y la globalización de la producción. En términos más amplios, como se ha dicho anteriormente, la globalización se refiere a la globalización del capitalismo. En este sentido, puede significar una de dos cosas: el avance de las relaciones de producción capitalista, o el incremento en la interdependencia internacional del sistema económico mundial. De acuerdo con Held (1999), la “interdependencia” aplica a las actividades económicas cada vez más frecuentes entre economías nacionales, mientras que la “capacidad de interacción” se refiere a la expansión del capitalismo. En este libro argumento que aunque estos son conceptos distintos, no son opuestos, y que pueden suceder simultáneamente o de manera separada, sin haber una dirección causal definida entre ellos. Sin embargo, como indica la experiencia de algunos países, en el proceso de transición de la industrialización basada en sustitución de importaciones, a un crecimiento orientado a las exportaciones, puede haber un mayor número de vínculos de comercio internacional y nuevos procesos y circuitos de producción.

## GLOBALIZACIÓN Y REGIONALIZACIÓN DE LOS MERCADOS

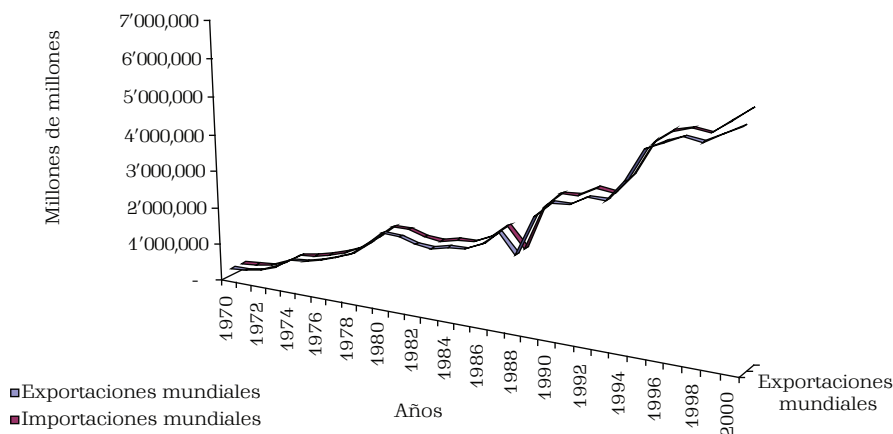
Como un punto de partida para el argumento principal de este libro, aseguro que el libre comercio no necesariamente lleva a la globalización de mercados. Por lo tanto, en un país puede existir un régimen de mercado abierto, pero en aislamiento de la economía global, debido a una falta de productos que comerciar o a factores políticos/geográficos. De la misma manera, un régimen de libre comercio puede o no necesariamente llevar a la globalización de la producción. En algunos casos, lo contrario puede de hecho ser cierto: el comercio restringido puede llevar a la globalización de la producción de un solo país, como puede ser el caso de algunas zonas de procesamiento de exportaciones (ZPE), o de un bloque comercial que ofrece acceso preferencial a país.

Aunque se reconoce que en la práctica todos los gobiernos regulan el comercio exterior a través de una combinación de aranceles de importación y cuotas, subsidios de exportación o incentivos, e influyen en el tipo de cambio y tasas de interés, está ampliamente aceptado por los economistas que una política internacional de libre comercio es deseable para poder optimizar la producción a escala mundial y los niveles de ingreso en el largo plazo (Grossman y Elhanan, 1991). Sin embargo, a pesar de los recientes avances en la teoría del crecimiento, el efecto de la integración económica y comercial en el crecimiento nacional y regional todavía está

bajo mucho debate (Rodrik, 1999). Las teorías y el análisis empírico que se han realizado sobre el impacto territorial del comercio y la liberalización económica, varían mucho en resultados. Abarcan desde aquellos que afirman que el comercio lleva a mayor concentración de actividad económica y mayor polarización (Krugman, 1991; Venables, 1998; Venables y Limao, 1999), hasta aquellos que insisten que la liberalización económica y los aumentos en el comercio reducirán las disparidades (Word, 1994). Existen todavía argumentos en contra más fuertes hechos por académicos (Hirst y Thompson, 1996; Gray, 1998; Goldsmith y Mander, 2004) que aseveran que el comercio internacional está organizado bajo condiciones que sólo favorecen a las naciones ricas, dejando a las naciones pobres en la incapacidad de competir muy frecuentemente contra productos y bienes subsidiados, con consecuencias negativas tanto en lo social como en lo ambiental para estas naciones pobres (Morris, 2004; Retallack, 2004; Sobhani, 2004).

Como lo muestra el gráfica 4 el comercio internacional ha aumentado dramáticamente desde finales de los setenta. La mercancía exportada creció en promedio un 6 por ciento anual desde 1950 hasta el 2000 (OECD, 2001). Este comercio es también más “libre”. Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, los aranceles en productos industriales han caído y están ahora más cerca de un 4 por ciento en promedio en los países de la OCDE.

GRÁFICA 4  
COMERCIO MUNDIAL TOTAL



Fuente: UNCTAD (2002).

A pesar de que la liberalización de los mercados ha sido reconocida como la punta de lanza de la globalización, la organización de países próximos en bloques comerciales regionales se ha mostrado como una tendencia aparentemente contradictoria, como una de las consecuencias directas de la liberalización del comercio (Nierop, 1994; Buzan y Weaver, 1998). La mayor parte de los países alrededor del mundo tienen acuerdos de comercio regionales, uniones de aduanas, áreas de libre comercio y otros acuerdos preferenciales. Se han declarado cerca de 200 tratados de comercio regionales al GATT o la OMC a lo largo de los últimos 50 años y actualmente hay cerca de 150 acuerdos activos, muchos de los cuales se han forjado en la década de los noventa. Los más amplios son el de la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la Asociación de Naciones del Sureste Asiático, la Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional, el Mercado Común del Sur (Mercosur), el Acuerdo de Relaciones Económicas más Cercanas Australia-Nueva Zelanda y la Comunidad de Desarrollo del Sur de África.

Una de las preguntas más frecuentemente planteadas es si el crecimiento de los grupos regionales ayuda u obstaculiza el desarrollo del sistema multilateral de comercio de la OMC. ¿Se opone la regionalización a la globalización actual debido a los flujos de comercio y finanzas entre economías de los países en la economía global, o se fortalecen mutuamente la regionalización y la globalización?, ¿pueden los acuerdos regionales integrar de manera más cercana a la economía? De acuerdo con el artículo 24 del GATT, si un área de libre comercio o una unión de aduanas es creada, las barreras comerciales deberían ser reducidas o removidas de todos los sectores del comercio del grupo y los no miembros no deberían encontrar al comerciar con el grupo más restricciones que antes de que el grupo se constituyera. De manera similar, el artículo 5 del GATT provee acuerdos de integración económica en el sector de servicios, y las provisiones en los acuerdos de la OMC permiten que los países en desarrollo se incorporen a acuerdos regionales o globales permitiéndoles la reducción o eliminación de aranceles y barreras no arancelarias en el comercio entre ellos.

En 1996, el Consejo General de la OMC creó el Comité de Tratados de Comercio Regionales para evaluar si los grupos regionales eran consistentes con las reglas de la OMC y para examinar si los acuerdos regionales afectarían el sistema multilateral de comercio (WTO, 2001). Desde el punto de vista de la OMC : "...en mucho mayor medida de lo que se reconoce comúnmente, las iniciativas de integración regional y multilateral son com-



plementos más que alternativas en la búsqueda de un comercio más abierto” (WTO, 1995b: 1).

Un factor para tomar en consideración es que la regionalización puede crear los tipos necesarios de infraestructuras económicas, sociales y físicas que faciliten y complementen la profundización de la globalización. En este aspecto, argumento que la regionalización económica no ha sido una barrera para la globalización, sino más bien, una de sus expresiones.

## GLOBALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

La dispersión de los circuitos de producción y los flujos de productos no están necesariamente asociados con la integración de los mercados. En otras palabras, la globalización puede realizarse como resultado de la producción en diferentes países cada vez más interdependientes, sin que esto esté asociado a la liberalización del comercio. Un grupo de teóricos argumenta que la economía global evolucionó cuando los procesos centrales y los elementos del sistema económico productivo (por ejemplo, diseño, distribución, consumo, servicios y actividades financieras) adquirieron la capacidad de trabajar como unidad en tiempo real a escala global (Drucker, 1989; Held, 1999; Dunning *et al.*, 2004). Bajo el régimen de especialización flexible o posfordismo, las nuevas tecnologías permiten la atomización de grandes firmas y el surgimiento de firmas más pequeñas, más especializadas y con redes locales muy integradas en torno a su sector de especialización, crean una tendencia hacia la reaglomeración espacial, en torno a centros urbanos preexistentes o en nuevos, modificando profundamente los mercados laborales (Krugman y Livas, 1995; Hanson, 1996; Fujita *et al.*, 2004). De acuerdo con Storper y Thomadakis: “el nuevo modelo hegemónico de industrialización que está reconfigurando el proceso de urbanización y desarrollo regional” (1998: 24).

El sistema de producción posfordista se basa en la flexibilidad del mercado laboral, la fragmentación de la producción y en nuevas maneras de proveer servicios a los productores (servicios financieros, seguros, mercado, consultoría) más que en los consumidores (Shaw, 2002).

La crítica más articulada a la especialización flexible fue hecha por Marcussen (1999), quien sostiene que:

Pocos recuentos en esta literatura “desempacan” de manera exitosa estas varias dimensiones (que constituyen una evaluación de las condiciones de oferta

y demanda) y por lo tanto, es difícil decir justo qué establecimientos, industrias y firmas se considerarían como “flexiblemente especializadas”. Para algunos, los procesos de producción por sí mismos son vistos como cada vez más especializados y flexibles, mientras que para otros, la noción se aplica a firmas, mientras que otros la conceptualizan para los trabajadores y todavía otros más a las regiones en su conjunto (1999: 874).

De acuerdo con Marcussen, la mayor parte del trabajo empírico se ha concentrado en ciertas localidades y en ciertos sectores industriales, lo que quiere decir que ofrecen una base débil para la generalización, ya que las técnicas de producción en relación con las prácticas de organización industrial cambian dramáticamente de un lugar a otro, entre sectores de la economía y por factores socioculturales.

Más aún, muchos académicos argumentan que el concepto de flexibilidad es multidimensional y que puede significar diferentes cosas. La literatura emplea numerosos términos para referirse a la especialización flexible (Zelenovic, 1982; Browne y Dubois, 1984; Grupta y Goyal, 1989; Yashuhiro, 1993; Upton, 1994). Entre los dos más populares sistemas flexibles de producción están la producción LEAN y el Toyotismo. De acuerdo con Williams y Haslam (1992), la producción LEAN está basada en inventarios pequeños conocidos como “justo a tiempo”, control de calidad exacto, flexibilidad y respuesta rápida para cambiar de acuerdo con las preferencias del consumidor. De la misma manera Monden (1994) utiliza el Toyotismo para referirse a un sistema cuya meta es mantener un flujo constante de productos para adaptarse a las fluctuaciones de la demanda. Los elementos básicos del sistema son: 1. producción justo a tiempo, 2. automatización del principio, un proceso donde las unidades defectuosas nunca pasan a la estación de trabajo subsecuente; 3. suavización de la producción, que permite hacer muchas variedades de un producto el mismo día; 4. flexibilidad de la fuerza laboral, lo que significa que trabajadores multifuncionales rotan en sus trabajos y que su número puede variar para cubrir las cuotas cambiantes de producción; 5. tiempos cortos de maquinaria y cambios para facilitar un flujo continuo y viable de productos; y 6. trabajos y operaciones estandarizadas.

Sin embargo, se ha encontrado evidencia sólida en la literatura para poder argumentar que la flexibilidad se está convirtiendo en una ventaja competitiva mayor e inclusive en una condición para la adaptación y la sobrevivencia para las compañías que operan en un entorno de competencia

global (Ettlie y Stoll, 1990; De Groot, 1994; Mansfield, 1994; Upton, 1994). Para Massey (1995), las nuevas posibilidades de desagregar el proceso productivo y reasignar cada parte de acuerdo con la ventaja comparativa está determinado por el precio del trabajo (véase también a Gordon, 1988). Como Frober *et al.* (1980) afirman, la División Internacional del Trabajo tradicional a la que fueron relegados los países menos desarrollados, como productores de materia prima, ha cambiado en tanto las CTN se han establecido como un sistema global de manufactura basado en plataformas de exportación con trabajo intensivo en áreas de salarios bajos. Sin embargo, la tesis de la nueva División Internacional del Trabajo no explica la decisión de las CTN para ubicarse donde el trabajo es relativamente caro (Fernández-Kelly, 1989). Más aún, aunque los costos laborales son un importante componente de los costos totales de producción, las tendencias recientes hacia la producción de capital intensivo, sugiere que otros factores tales como la estabilidad macroeconómica, la infraestructura, la disponibilidad de mano de obra calificada (necesaria para un sistema de producción más flexible), un marco legal queda certidumbre, productividad relativa, actitudes de los trabajadores, y el crimen y la seguridad, juegan roles muy importantes en las decisiones de ubicación, especialmente para las CTN (Porter, 1990).

Muy poco se ha dicho sobre cómo la reestructuración industrial, fruto de la globalización, ha afectado los centros manufactureros que han estado establecidos por mucho tiempo en los países menos desarrollados. Hughes (1984), Cowling (1985) y Matsumoto (1993) han discutido el proceso de desindustrialización de los centros manufactureros tradicionales en países desarrollados, resultado de la actividad económica de la globalización. La excepción es la atención dada a las zonas de procesamiento de exportación (ZPE); áreas que operan bajo condiciones de excepción bajo un régimen parcial de libre comercio, diferente a las regulaciones del resto del país. A pesar de estar identificadas con la globalización, las ZPE generalmente operan bajo regulaciones estrictas para tener acceso a incentivos fiscales y concesiones del gobierno para proteger a las firmas domésticas de la competencia derivada de la integración de mercados (Balasubramanyam, 1988; Warr, 1990). De tal manera, las cadenas de producción globales de las ZPE se llevan a cabo en lo que de hecho es un proceso fragmentado de integración de mercados restringida.<sup>30</sup>

<sup>30</sup>Las ZPE pueden estar integradas parcialmente en la economía global inclusive en las economías más protegidas.

Sin embargo, el rol de las ZPE en la transición de una estrategia de desarrollo orientada del interior al exterior, sigue siendo controversial. Mientras que un grupo de analistas creen que las ZPE ofrecen a los gobiernos de los países anfitriones una alternativa gradual a la terapia de *shock* neoliberal, y debido a ello han gozado de gran aceptación (Romer, 1993; Rodrik, 1999), otros sugieren que pueden ofrecer una alternativa poco deseable para la reforma del mercado. Por ejemplo, al Banco Mundial le preocupa que los gobiernos de los países en desarrollo puedan usar a las ZPE para salir del paso sin hacer reformas, y por lo tanto insiste en que se le dé prioridad a la liberalización del comercio en todo el mundo, más que al establecimiento de enclaves aislados de libre comercio (Banco Mundial, 1992: 3). Hellman (1998) va más allá, al decir que algunos países industrializados han usado a las ZPE para librarse de los efectos disruptivos que usualmente vienen con el arribo súbito de firmas extranjeras, tecnológicamente más avanzadas, mientras que permite al mismo tiempo a las firmas foráneas y las locales, adaptarse unas a las otras gradualmente, comúnmente con la ayuda de empresas conjuntas o alianzas (*joint ventures*).

#### CORPORACIONES TRANSNACIONALES E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Las CTN son organizaciones complejas que pueden describirse como firmas que realizan actividades que agregan valor más allá de las fronteras nacionales, y que comúnmente se han diversificado a varios mercados de productos diferentes. Para algunos escritores como Enderwick (1989), la globalización económica sucede cuando las CTN y la tecnología apropiada vencen el obstáculo de las distancias y estandarizan y hacen eficiente la administración del proceso productivo.

Porter (1990) distingue entre las industrias multidomésticas, que se caracterizan por su relativa independencia de los mercados nacionales, y las industrias globales, que se enfocan en los deseos del consumidor a través de las naciones, usando cadenas globales de proveedores. En las industrias de producción global, la similitud en la demanda del producto permite a las firmas beneficiarse de las economías de escala a través de la estandarización. La mayor estandarización a cambio, facilita la integración internacional de operaciones y permite el tratar de conquistar economías lejanas, a través de la centralización de la producción en menor número de ubicaciones (DeWitt y Meyer, 1998), llevando así a la creación de conglo-

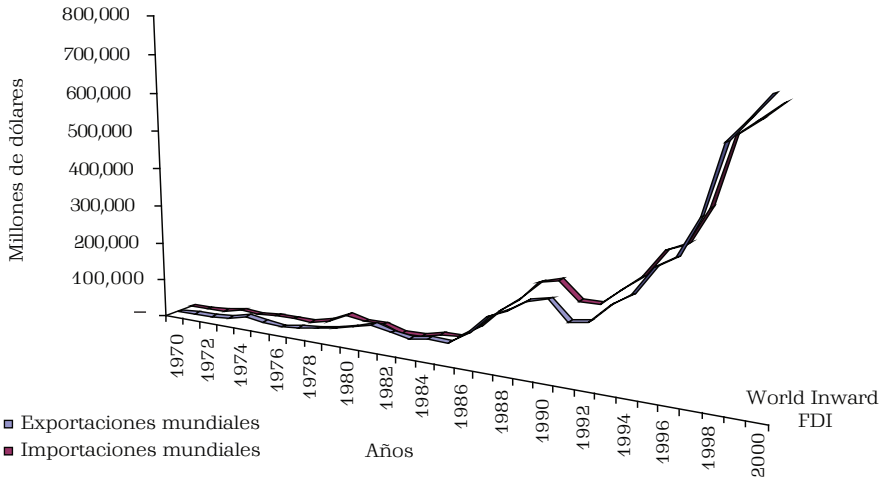
merados (clusters) industriales. Una firma global, por lo tanto, tiene un enfoque mundial integrado en la organización de sus actividades, en contraste con una firma multidoméstica, que tiene subsidiarias medianamente autónomas a nivel nacional, generalmente controladas a través de agentes financieros. Ya que las compañías globales tienden a buscar proveedores globales (de allí que la integración del mercado global esté interrelacionada), se expanden o crean redes globales de industrias, y generan circuitos productivos (UNCTAD, 1994: 113).<sup>31</sup>

De acuerdo con Ostry (1990), actualmente nos encontramos en una fase de globalización que está dominada tanto por el comercio, como por la inversión extranjera directa bajo la égida de las CTN. Los datos muestran que las CTN son el agente económico individual más importante para los flujos de inversión extranjera del comercio mundiales. Desde mediados de los ochenta, el nivel de inversión extranjera directa (IED) ha crecido en nivel considerable: se cuadruplicó entre 1982 y 1994 (véase gráfica 5) y se duplicó como porcentaje del PIB mundial a 9 por ciento, así como aumentó su porcentaje en el producto mundial de 5 a 6 por ciento en el mismo periodo (UNCTAD, 1997). Durante la segunda mitad de los noventa, el crecimiento de IED se aceleró principalmente a través del incremento de fusiones y adquisiciones, de 19 por ciento para llegar a un nivel récord de 400 billones de dólares, mientras que los flujos fueron de 424 billones de dólares (UNCTAD, 1998).<sup>32</sup> De acuerdo con Mytelka (1990), la IED a finales de los ochenta y en los noventa, creció a una tasa anual promedio casi tres veces mayor que la del comercio, y cuatro veces mayor que la del producto mundial. Los noventa están por lo tanto caracterizados como la década en que la producción internacional de las CTN, financiadas a través de IED, y que gradualmente empezaron a remplazar al comercio como la manera en que las economías se vinculaban de hecho, una considerable proporción de esta IED es la transferencia de una parte de las CTN a subsidiarias en otros lugares (OECD, 1994).

<sup>31</sup>Las subsidiarias se han vuelto importantes medios para las firmas para responder a economías más abiertas, con algunas firmas convirtiéndose en grupos corporativos de subsidiarias (Zey y Camp, 1994), organizadas como un conjunto de *joint ventures*, alianzas estratégicas y consorcios de producción. La proliferación de nuevas redes de afiliados corporativos significa que la estructura tradicional de la firma se ha desvanecido (OCDE, 1996a).

<sup>32</sup>Las fusiones y adquisiciones se han convertido en la forma dominante en que una corporación entra a un país, excediendo la entrada (inversiones extranjeras) por un amplio margen en términos de valor. Para los países de la OCDE, las fusiones y adquisiciones aumentaron a 86 por ciento del valor de la IED recibida para finales de los ochenta (Cooke, 1988; Khemani, 1991). Los factores motivadores principales para estas fusiones son: la diversificación, la consolidación del mercado regional y la innovación tecnológica (OCDE, 2001).

GRÁFICA 5  
DE FLUJOS DE IED 1970-2000



Fuente: UNCTAD (2002).

La revisión de la literatura sugiere que la globalización puede darse a través de varias rutas al mismo tiempo. Por un lado, el libre comercio puede llevar a la globalización en el sentido que los mercados de productos terminados e intermedios son comerciados más libremente en un mundo con nuevas reglas. Por el otro lado, en un mundo donde los mercados consolidados llevan a la especialización surgida de las ventajas competitivas de economías específicas (ya sean nacionales o locales) las firmas se involucran cada vez más en una producción globalizada para atender a los mercados locales o globales. Los mercados más integrados reducen los costos de producción y permiten a las firmas competir globalmente, dando incentivos para involucrarse en la producción global. Esta distinción es importante, porque nos permite comprender que la globalización puede avanzar no importando a qué velocidad los regímenes de libre comercio se desarrollen. La distinción entre comercio y producción por lo tanto muestra cómo las políticas económicas son efectivas para determinar el ritmo de la integración del mercado y en sentar las bases para centros de producción global.

## EL PAPEL DE LA CENTRALIDAD EN LA ECONOMÍA GLOBAL

La geografía y la composición de la economía global parecen estar cruzadas por tres tendencias simultáneas: dispersión, regionalización (dentro y

entre países) y concentración o reconcentración de actividad económica (Sassen, 1991; Castells, 1996; Dicken, 1992). Aunque la economía puede estar más descentralizada, es un hecho que existen centros. Amin y Thrift (1992) argumentan que los centros son necesarios para generar y diseminar información, para evaluar y monitorear innovaciones y para identificar brechas en el mercado. Este es el argumento central que está contenido en al menos dos cuerpos amplios de literatura: las ciudades globales y el nuevo cluster global/regiones de ciudades globales. Al efectuar una revisión de cada una, quiero señalar que describen los resultados de dos diferentes procesos económicos, uno que enfatiza el comercio y el otro, la producción.

La combinación de la dispersión espacial de los procesos de producción y la integración global de los mercados, ha creado un nuevo rol estratégico para las ciudades, siendo el primero ser nodos de las redes de información que son necesarias para manejar y coordinar la integración del mercado a nivel global y regional, o lo que Sassen llama las “funciones de comando”; y el segundo, como centros de producción global dentro de una red de circuitos de multiproducción. Estas son las dos “funciones globales” básicas que existen, ya que los circuitos de producción global cada vez están más descentralizados y menos jerárquicamente dirigidos, contribuyendo entonces a crear problemas al momento de la integración productiva. Pero las ciudades, por supuesto, no hacen nada *per se*. Más bien, necesitan agentes que sean los verdaderos motores del proceso de globalización, tales como las CTN, los gobiernos, las organizaciones multilaterales financieras, y los consumidores, que viven predominantemente en ciudades. Los efectos de las decisiones que toman estos agentes tienen consecuencias profundas para la respuesta de los agentes económicos locales, en términos de este libro, con referencia a la manufactura. La siguiente sección ahonda en las distinciones teóricas de este campo, enfocándose en el papel de las ciudades en la economía global.

## CIUDADES EN LA ECONOMÍA GLOBAL

Aunque nos hemos acostumbrado a la aseveración, hecha de manera provocativa por King (1998), de que “todas las ciudades son ciudades mundiales”, la mayor parte de los estudios enfatizan que un selecto grupo de ciudades es en donde se llevan a cabo procesos únicos a nivel cultural, social y económico, y las conexiones que les dan forma (Borja y Castells,

1997; Allen, 1999).<sup>33</sup> Retomada por Hall (1977) como un descriptor útil y por Friedman y Wolf (1982) como un medio valioso para describir las características de las categorías de una ciudad, el término “mundial” ha sido reemplazado cada vez más por “global”. Al tratar de definir esta categoría de ciudades, los estudios han identificado un rango de criterios, incluyendo posición nacional, función cultural, y primordialmente, su rol en la economía mundial. Determinarlas económicamente está muy ligado a la teoría de los sistemas mundiales, y más recientemente a un interés en identificar las conexiones de negocios transnacionales en un nuevo orden económico mundial (Friedman y Wolf, 1982; 1986; Beaverstock y Taylor, 1999; Fainstein, 1999; Sassen, 1988, 1991; 1994a; 1994b; 1996; 2001; Knox y Taylor, 1995; Scout, 2000). De acuerdo con Sassen:

La fragmentación y debilitamiento de la noción de lo nacional como un todo en el proceso productivo ha sido consecuencia de procesos de liberalización económica tales como la privatización, la desregulación financiera y el libre comercio, condiciones necesarias de fortalecimiento de cadenas y circuitos globales lo que necesariamente provoca el ascenso de nuevas unidades espaciales más especializadas de menor escala. Ellas definen el nuevo carácter de lo subnacional: ciudades y regiones [...] Yo ubico el surgimiento de las ciudades globales y reconozco que las dinámicas y los procesos que se territorializan son globales... (2001, p. xviii).

Las ciudades globales por lo tanto capturan una característica distintiva de la fase actual durante la cual, la economía global dispersa espacialmente, requiere estar basada territorialmente y depende de una organización integrada, y esto, sugiere Sassen, se lleva a cabo en las ciudades.

El trabajo de Sassen (1988; 1991; 1994a; 1994b) es de particular importancia para especificar la naturaleza de las ciudades globales. Para Sassen, la globalización está empujando un proceso que conecta servicios avanzados, centros de productores y mercados en una red global, y todos ellos funcionan en relación con la consolidación de un mercado global.

Además de estos temas relacionados con el capital, los mercados laborales, bienes y servicios, están siendo cada vez más comercializados globalmente, y en este aspecto, las ciudades alrededor del mundo se están convirtiendo en

<sup>33</sup>Aunque es considerada como la característica esencial de la ciudad de finales del siglo xx, la frase “ciudad mundial” fue acuñada por Patrick Geddes en 1915.



“centros regionales” conectando una red de interacciones en las cuales el comercio global está proyectado hacia exterior (1991: 3).

Sassen identifica los cambios en la banca internacional y las finanzas, en una serie de servicios avanzados de productores y en la concentración de las casas matrices en algunos “centros de comando” como la fuerza principal tras la formación de ciudades globales (también Botchie *et al.*, 1995). Aunque los servicios avanzados están presentes en todas las ciudades grandes y en casi todos los países, se afirma que los altos niveles de concentración de las redes de servicios avanzados, se encuentran sólo en algunos nodos en particular (Fue Chen y Yue Man, 1998; Beaverstock y Taylor, 2000; Thornely y Rydin, 2001; Hamnett, 2002). La noción de un centro de mando es una herramienta útil en tanto se le limite para la identificación de un “proceso de control” (del mercado), de la interacción entre diferentes actores, que se lleva a cabo en esas ciudades, y de la red de ciudades y del poder e influencia económica con que se les asocia. A este grado, la noción del “centro de comando” va de la mano con el argumento de consolidación de los mercados globales. Sassen considera que en la cima de la jerarquía global están Nueva York, Londres y Tokio, que tienen “dominio conjunto” en las finanzas internacionales y en la mayoría de los servicios de consultoría y de negocios de alcance internacional, refiriéndose también puramente a las funciones del mercado. Más aún, ella considera que estos tres centros son los de mando que juntos cubren el espectro de zonas de tiempo para el propósito del comercio financiero, y que trabajan en su mayoría como una unidad en el mismo sistema de transacciones sin fin, con un grupo de centros regionales que rápidamente se le suman a la red como mercados emergentes.

Sin embargo, como se indica en el trabajo de Borja y Castells (1997), las redes de interacción en las que la economía global descansa, se están ordenando alrededor de “centros regionales” nuevos. Señalan que tan pronto como una región se integra a la economía global, se vuelve una necesidad establecer nodos urbanos de servicios avanzados: invariablemente alrededor de un aeropuerto internacional, un sistema de telecomunicaciones de satélite, hoteles de lujo con sistemas de seguridad apropiados, y oficinas de gobierno locales y regionales, capaces de brindar la infraestructura para apoyar a los inversionistas y tomadores de decisiones internacionales. En investigaciones similares por Thrift y Lesion (1994) y Beaverstock y Taylor (1999; 2000), los patrones de ubicación de servicios de productores, proveen evidencia empírica de la validez de la noción de una jerarquía de ciudades globales emergentes.

Pasando de los detalles refinados a la crítica, Marcussen (1999) argumenta que el marco de ciudad global carece de precisión:

Como resultado de toda esta falta de precisión, etiquetar a las ciudades como “globales” puede variar dependiendo de la connotación que se les quiera dar. Por ejemplo, si la ciudad juega un papel clave en las transacciones internacionales, seguramente Washington DC es una ciudad global, puesto que es el centro del sistema de seguridad internacional y el lugar que alberga al Banco Mundial, al FMI y la Reserva Federal... Ginebra también puede incluirse bajo tal definición, lo mismo que Silicon Valley, como el nexo de la innovación cibernética mundial. Si el criterio es la orientación económica hacia el exterior, ciudades como Hong Kong y Singapur, se acomodan fácilmente en el club de Nueva York, Londres y Tokio. Si es el dominio sobre una economía nacional importante, y el control de sus relaciones sobre la comunidad internacional, ciudades como Beijing, México y Moscú, pertenecen a la definición (1999: 875).

Marcussen señala que la concentración de funciones clave en algunas ciudades, implica el dominio (o por lo menos un alto nivel de influencia) de esas funciones en la escala internacional. Como Harris (1996) ha enfatizado, la obsesión con la imagen, el poder y el prestigio ha hecho que los académicos confíen en las declaraciones de estatus de ciudad global más que en la evidencia empírica. La mayor parte de los estudios según Harris de ciudades globales son de cierta manera simplistas y débiles, ya que los académicos se interesan en considerar si el estudio de caso encaja en la tipología, pero no critican la tipología en sí misma ni muestran cómo una ciudad puede ser “global” en otros términos, por ejemplo, al integrarse a una red de producción o a circuitos comerciales y productivos, con muchas otras ciudades, pero tal vez no de manera mayoritaria con Londres, Nueva York o Tokio.

En particular, considero que los análisis de ciudades globales como centros de comando no son compatibles con argumentos de producción, e inclusive las críticas de ciudades globales como las de Marcussen asumen que las funciones globales de las ciudades se refieren solamente al comercio y no a la producción. La omisión es interesante, ya que Sassen identifica la ciudad global como un sitio de producción posindustrial, donde la economía manufacturera urbana ha declinado y los trabajadores se han movido a empleos de servicios. El surgimiento de ciudades globales, argumenta Sassen, ha llevado a una nueva dinámica, altamente exclusiva, donde el principal impacto en el orden social ha sido la polarización de salarios

y un nuevo patrón de relaciones laborales con la informalidad y temporalidad en los trabajos. Esta última propuesta ha sido atacada por Hamnett (1994; 1996), que presenta evidencia contra el caso de la polarización y sugiere que estamos presenciando realmente la profesionalización y especialización de ciertos sectores de la economía. De acuerdo con Hamnett, la polarización depende de la existencia de un Estado de bienestar que pueda dar redes de apoyo y defender los derechos de los trabajadores, como Europa, a diferencia de Estados Unidos.

Un problema más fundamental –especialmente en el caso de la Ciudad Global de Sassen– es que la caída de los centros manufactureros tradicionales, no ha sido uniforme entre los sectores, a pesar de que ha sido dramática y muy violenta en el proceso de “ajuste” a la globalización. La mayor parte de los estudios no presentan análisis detallados desagregados por sector de la economía. En este trabajo presento evidencia empírica sobre la reestructuración económica en la ciudad de México en el capítulo 5. La literatura tampoco considera la transformación del proceso productivo en sí mismo o los cambios en la productividad que fueron originados por cambios en la producción de capital intensivo. En este sentido, el ascenso de la especialización posterior a la liberalización del comercio, el aumento de la competencia, y la mejora en los procesos productivos, entre otros, han sido tanto destructivos como creativos.

## CLUSTERS GLOBALES DE PRODUCCIÓN

La producción global requiere de coordinación y control descentralizados, “dispersión” de la división del trabajo entre unidades independientes pero vinculadas, flexibilidad mayor en la fuerza de trabajo, una mayor dependencia en innovación y habilidades, y la reducción del tiempo. Por todo ello, la proximidad entre los agentes, especialmente entre los tomadores de decisiones, debería ser cada vez más y no menos importante. La literatura sobre la ubicación industrial habla de resurgimiento de las economías locales. Esta literatura está asociada con un modelo de producción flexible que reconoce la importancia de las redes emergentes globales corporativas, y considera que la globalización de la producción sucede (y está basada) en una serie de nodos densos, distribuidos alrededor del mundo. Sin embargo, la cuestión principal aún no ha sido resuelta: ¿por qué el centralismo de ciertas actividades económicas es todavía relevante en una creciente red de circuitos de producción global? tan dispersos. A pesar de la

idea usada para referirse a las aglomeraciones urbanas (entendidas éstas independientemente de sus delimitaciones políticas, incluyendo clusters, aglomeraciones, regiones funcionales urbanas o ciudades-regiones), las ciudades están siendo consideradas cada vez más como proveedoras de una serie de ventajas de las cuales un sistema de producción puede beneficiarse dentro del sistema globalmente organizado. Nombrando los factores identificados por primera vez por Alfred Marshall (1994) en su trabajo sobre pequeñas firmas, estas ventajas pueden incluir la conformación de un conjunto local de *expertise* y *know-how* y una cultura de flexibilidad laboral y cooperación que resultan de densas interacciones sociales y confianza, costos más baratos de transporte y transacciones, y el crecimiento de una infraestructura local de servicios especializados, redes de distribución y estructuras de abasto.

Más recientemente, ha habido un interés renovado en el fenómeno de los clusters geográficos o de los “nuevos distritos industriales” (NDI), de disciplinas tales como la geografía económica (Scott, 1988, Krugman, 1994), la sociología (Lazerson, 1988), la ciencia política (Sabel, 1993; Hirst y Zeitlin, 1989) y la administración internacional (Porter, 1990). Mejor conocida es la obra de Piore y Sabel (1984), en donde crearon el término “especialización flexible” para las redes que se caracterizan por una división extensa del trabajo tanto horizontal (entre empresas) como verticalmente (con proveedores) entre las compañías relativamente flexibles con tendencia a concentrarse en sus competencias centrales. Bajo esta visión, los “clusters” de consumidores y proveedores están enclavados en infraestructuras regionales de cooperación y abasto, y es a partir de ello que surgen las redes globales. Basados en la expansión exitosa de industrias maduras en la región de Emilio Romagna en Italia, Piore y Sabel (1984) argumentan que los NDI deben su éxito al rol de las firmas pequeñas pero innovadoras, que están enclavados en un sistema regional de cooperación de gobierno industrial, que les permite adaptarse y florecer a pesar de las tendencias globalizadoras. La mayor parte de los teóricos de los NDI dicen que ciertos centros de producción han surgido como nódulos (neo Marshall). Este cambio, se argumentó, implica un retorno de la dependencia a la proximidad geográfica entre diferentes agentes involucrados en el circuito de producción.

Nuevamente podemos mencionar a Marcussen (1999) por su coherente crítica a la formulación de los NDI. Marcussen argumenta que hay diferentes tipos de distritos industriales, o, en sus palabras, “lugares resbalados” que han demostrado capacidad para recuperarse en el periodo

posterior a la Segunda Guerra Mundial, en los países industrializados avanzados. Esta “cualidad resbalante” connota tanto la habilidad para atraer, como para mantener inversiones productivas, y por lo tanto, aplica tanto a regiones nuevas como establecidas, una importante dimensión en una era de grandes cambios en la geografía de la producción industrial.

Basándose en un análisis inductivo de las regiones metropolitanas más exitosas de Estados Unidos, Marcussen muestra que las estructuras y los caminos dinámicos son totalmente diferentes de aquellos en la formulación de NDI. Contrario al énfasis de pequeñas firmas en la formulación de los NDI, estos modelos alternativos muestran el poder continuo del Estado y/o de las CTN para dar forma y anclar los distritos industriales. Este poder provee el “pegamento” que hace difícil que los pequeños productores se vayan, alentándolos para quedarse y expandirse, y atrayendo a nuevos productores a la región. Los modelos de Marcussen exhiben que hay una gran tendencia a formar redes entre los distritos económicos más que dentro de los mismos, y señala que los “clusters” industriales tienen una mayor tendencia para estar exógenamente dirigidos que en la interacción interna de los NDI, y por lo tanto enfocados cada vez más a señales económicas externas.

Siguiendo la misma línea de pensamiento, Scott (1998) dice que estos nodos constituyen formaciones sociales subnacionales (por ejemplo regionales) distintivas, cuyo carácter local y dinámica están pasando por una mayor transformación debido al impacto de la globalización. Para Scott, un sistema de “regiones globales” está surgiendo como una red a nivel mundial de grandes áreas metropolitanas identificadas como puntos focales de un nuevo capitalismo sustentado en ciudades globales. Estas regiones de ciudades globales funcionan como plataformas territoriales para la economía posfordista y como pilares para las operaciones de las corporaciones multinacionales. La tesis de región de ciudad global contradice la hipótesis acerca que una caída en el costo de transporte y comunicaciones conduciría a un modelo más indefinido de localización conforme las economías de estas regiones se han vinculado de manera más estrecha a las redes flexibles de “clusters” de firmas, que compiten en los mercados mundiales (Allen, 1999; Scout, 2000).

Este punto de vista no es muy lejano del expuesto por Hanson (1996) Allen (1999), Krugman y Livas (1995), Fujita *et al.* (2001) y Venables (1998) quienes han investigado el proceso económico que lleva a las aglomeraciones bajo condiciones de libre comercio. Ellos han construido estas ideas por medio de la presentación de variables espaciales como determinantes de las decisiones de ubicación para la producción industrial, calculando el

significado de acceso a mercados (vínculos hacia adente) y proveedores (vínculos hacia atrás) y analizando las ventajas del agrupamiento para ciertos sectores económicos (economías de capital de aglomeraciones). Este trabajo ha sido de manera particular original, en tanto que introduce una perspectiva nueva para el análisis regional a través de la interpretación de factores tales como la distancia a los mercados, las barreras comerciales, los salarios y la infraestructura. La relevancia de los salarios bajos al trasladar las decisiones de reubicación de las firmas desde los países ricos a los pobres, sobresale entre los factores menos importantes –contra la corriente de opiniones de los teóricos de la División Internacional del Trabajo. Como lo sostienen Fujita, Krugman y Venables:

...los salarios bajos del Sur son insuficientes para atraer manufacturas dado el insuficiente acceso a mercados y a proveedores (forward and backward linkages). De manera eventual, no obstante, reducciones mayores en los costos de transporte llevarán al mundo a una fase de globalización. El valor de la cercanía con el cliente y las empresas proveedoras disminuyen conforme los costos de transporte caen, y entonces la brecha sostenida entre el Norte y el Sur aminora (Fujita *et al.*, 2001: 254)

Según Fujita *et al.* (2001) las aglomeraciones económicas son formadas y sobreviven por los beneficios económicos derivados de la interacción en las cuales la concentración espacial por sí misma crea el ambiente económico favorable que apoya el ciclo posterior de concentración continua. Los productores anhelan elegir ubicaciones que tengan buenos accesos a los mercados grandes y a los proveedores de bienes que ellos o sus trabajadores requieren (Fujita *et al.*, 2001). Un lugar que ya cuenta con una concentración de productores tiende a ofrecer un mercado grande, una oferta buena de artículos y de bienes de consumo (algunos de los cuales ya son hechos por los productores allí mismo). Es por esto que son esencialmente los accesos a mercados y a proveedores (forward and backward linkages), lo que permite a las concentraciones espaciales de producción persistir una vez establecidas. De esta manera la relevancia de la centralidad es que estos centros geográficos son comunidades con lazos al lugar, en el cual las aglomeraciones y la interacción entre firmas, instituciones y grupos sociales actúan para generar y reforzar una “atmósfera industrial”. Esta atmósfera nutre el conocimiento, la comunicación y las estructuras de innovación requeridas para retener la ventaja competitiva en un circuito dado de producción global.

## CONCLUSIÓN

El propósito de este capítulo fue revisar la literatura sobre globalización para sentar una base de investigación que permita examinar los procesos económicos desde las perspectivas local, nacional, regional y global. El principal argumento teórico de este capítulo es la necesidad de distinguir entre la globalización del comercio, la integración de mercados y la globalización de la producción. Para la mayor parte, la primera posición ha dominado los debates e informes con la idea de ciudad global. No obstante, mientras observamos la dispersión de los circuitos de producción a través del mundo en los últimos 20 años, podemos ver que esta dispersión no pasa a través de Londres, Nueva York o Tokio, aunque algunos están localizados en regiones de ciudad global. Este capítulo también ha argumentado que se necesita poner atención a las ubicaciones de producción en antiguos centros industriales del mundo en desarrollo, y no concentrarse únicamente en la desindustrialización de las así llamadas ciudades globales en los países más ricos o en países recién industrializados. La ciudad de México es un buen ejemplo de este antiguo tipo de región industrial, y una que puede actuar a la vez como un centro de producción global y un centro de comando regional.

El capítulo también resalta la importancia de las compañías transnacionales (a través de su red de plantas, afiliados y proveedores) en relación con su producción globalizada. Desde mi punto de vista, la operación de las corporaciones transnacionales bajo un nuevo paradigma económico, ha introducido una nueva dinámica económica, creando circuitos de producción global y desencadenando un proceso de reestructuración industrial (concentración y declinación) derivado de un nuevo conjunto de incentivos económicos.

La investigación sostiene que necesitamos tener mejor entendimiento del potencial de los efectos importantes de esta transformación de la estructura económica de las ciudades. La hipótesis que será explorada en este estudio es que un proceso de globalización económica desencadenado por la expansión geográfica del paradigma neoliberal ha conducido a la globalización de la producción, la cual a su vez, ha provocado un viraje en la fuente de ventajas competitivas para ciertos sectores de la economía y transformado el balance de ventajas para ciertas ubicaciones (ciudades). Este argumento es significativo para explicar el proceso de reestructuración en curso en la ciudad de México, el cual se ha caracterizado por: 1. la reconcentración de la actividad económica como una consecuencia del

proceso de liberalización económica, el cual a su vez deriva de la globalización de los mercados; y 2. el proceso de reestructuración de ciertas industrias a escala global mediante fusiones y adquisiciones.

Considerada por muchos años como el corazón de México para la producción manufacturera, ahora la globalización y la reforma económica han incrementado la importancia de la ciudad de México en materia de servicios y finanzas, a medida que la manufactura ha disminuido de manera relativa, pero no consistentemente para todos los sectores.



## Integración global y reestructuración económica en México

### SUMARIO

Este capítulo analiza el proceso de liberalización económica que condujo a una mayor integración de México en la economía global. También examina cómo se ha transformado el balance económico regional doméstico del país, y en particular el “magnétinismo” que tradicionalmente ha tenido la ciudad de México, en materia industrial. Me he centrado de manera especial en aquellos procesos generados por la integración de mercados (mercado global) y por la incorporación de agentes económicos en las redes mundiales de producción (producción global). La ciudad de México es estudiada con el objetivo de rastrear los efectos de los patrones de concentración y desconcentración de empresas. Mi argumento es que la liberalización económica y la realización de reformas de mercado le han permitido a la economía mexicana ajustarse a nuevos patrones de comercio y de globalización de la producción, lo que a su vez se ha traducido en cambios en el balance de la economía nacional. Esa transformación tuvo un efecto más profundo en la ciudad de México, la cual debido a su enorme importancia, se ha convertido en este proceso en el epicentro de esta transformación del país.

Las preguntas principales que surgen en este capítulo son: ¿existe una relación entre la integración económica a escala global y el proceso de reestructuración regional que está teniendo lugar en México? ¿ha sido desplazada en importancia económica la ciudad de México por alguna otra región del país?, y si es así, ¿hasta qué punto este desplazamiento ha sido resultado de las reformas de mercado?, ¿qué importancia relativa han tenido factores económicos en relación con la transformación nacional (p.ej. comercio exterior, inversión extranjera, prácticas laborales y financieras) y consecuentemente los patrones de concentración industrial?

La primera parte del capítulo reseña las principales políticas económicas seguidas por el gobierno federal desde los años ochenta, en su intento de cambiar el sistema de sustitución de importaciones por uno orientado a la exportación. Esta primera parte explora el resultado en la economía mexicana al convertirse en una de las más abiertas en términos financieros y comerciales del mundo. La segunda parte, analiza los modelos de concentración durante el periodo de sustitución de importaciones y cómo éstos cambiaron durante el periodo de liberalización. Conforme el capítulo examina más detalladamente las relaciones entre la liberalización económica y los patrones de localización, esta sección también evalúa los efectos que contribuyeron a la descentralización y a las políticas regionales que siguió el gobierno federal. La última sección presenta los resultados del análisis cuantitativo para demostrar que la integración de México en el concierto internacional mundial ha desencadenado un proceso de reestructuración regional –con importantes consecuencias para la ciudad de México. Esto sustenta la opinión que la descentralización industrial de esta ciudad fue una consecuencia del cambio estructural más amplio, el cual transformó la economía mexicana misma.

## LA TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL DE MÉXICO

Durante las últimas dos décadas la economía mexicana ha atestiguado transformaciones profundas en sus instituciones económicas, legales y políticas. Estas transformaciones han buscado modificar las políticas proteccionistas iniciadas en los cuarenta cuando se elevaron los aranceles se instituyó un sistema de licencias de importación (King, 1970). Las políticas proteccionistas fueron introducidas en combinación con controles selectivos de crédito, subsidios y la propiedad directa del estado de sectores económicos estratégicos: esto constituía el núcleo de la industrialización del modelo basado en la sustitución de importaciones (ISI). La implementación extendida de estas políticas permitió a México construir un sector industrial relativamente fuerte a lo largo de los años ochenta. Entre 1950 y 1974 México disfrutó de un crecimiento promedio de 6 por ciento anual, baja inflación y una acumulación moderada de deuda externa; pero esta época de desarrollo estabilizador tuvo un fin abrupto a principios de los años setenta. La inflación de un solo dígito concluyó en 1973 cuando el tipo de cambio real comenzó a depreciarse y la acumulación de deuda externa se aceleró por encima de la tasa de crecimiento del PIB (Crook, 1990). No

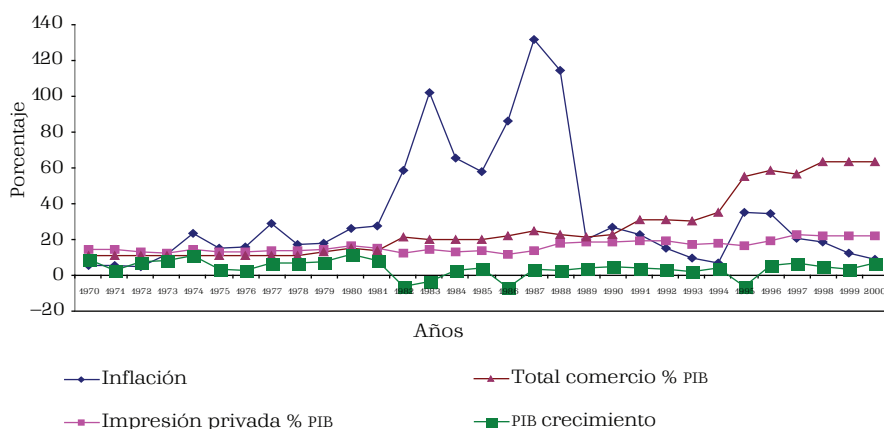
obstante, el gobierno comprometió mayores proyectos de desarrollo de capital, financiados por créditos relativamente baratos con la creencia, que el crecimiento económico continuo salvaguardaría los pagos con el apoyo del gobierno de Estados Unidos (Dietz, 1985). Este apoyo fue especialmente fuerte en el caso de México cuando la deuda fue respaldada por el incremento en la producción de petróleo en el contexto de la intervención de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) para elevar el precio internacional del crudo en 1973 y nuevamente en 1979. El gobierno mexicano modificó su estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones, en primer lugar, dándole una mayor prioridad a sus exportaciones petroleras; y en segundo lugar, confiando aún más en el capital externo.

Tras el deterioro de la economía mexicana a principios de la década de los ochenta, desencadenada por la caída de los precios internacionales del petróleo y la crisis de la deuda externa, se volvió claro –especialmente para las élites políticas y económicas de México– que el modelo de sustitución de importaciones había llegado a su límite, según Cook y Middlebrook (1994). Las luchas políticas sobre la política económica nacional comenzaron a inicio de la década de los setenta; cuando aumentó la inflación, el crecimiento económico falló y los problemas en la balanza de pagos crecieron desatando una “disputa por la nación” (Cordero y Tello, 1981). Esto puso a competir a los “nacionalistas” contra los “neoliberales”. Los nacionalistas abogaban por políticas para “profundizar” el proceso de sustitución de importaciones, lo que incluía incrementar el gasto público y medidas para estimular la demanda doméstica. En contraste, los liberales proponían políticas fiscales y monetarias radicales para controlar la inflación, dismantlar el proteccionismo e incrementar el potencial exportador y de competitividad económica de México en el largo plazo (Ortiz Mena, 1980, Solís, 1981). El ex presidente José López Portillo (1976-1982), escribe en sus memorias que durante su presidencia, él trató de incorporar un conjunto de reformas encaminadas a abrir la economía, las cuales hubieran llevado eventualmente a la firma del protocolo del GATT.

... pero la oposición feroz que enfrenté no sólo del sector privado sino dentro de mi equipo de trabajo cambió el balance hacia mantener nuestra economía cerrada y posponer la firma del protocolo del GATT. No obstante, sin este intento previo, el presidente Miguel de la Madrid (1982-1988) nunca hubiera podido construir una coalición contra aquellos que se oponían a tan importante acción (López Portillo, 1988).

Un segundo desplome de los precios internacionales del petróleo en 1986 representó un revés para México cercano a 8 por ciento del PIB, generando una inestabilidad macroeconómica con una inflación anual de 159 por ciento (véase gráfica 6). Esta situación condujo a la intensificación del programa de ajuste estructural, mientras que los acreedores internacionales como el gobierno mexicano requería de financiamiento externo, lo presionaron con el fin de que profundizara los cambios macroeconómicos a cambio de los nuevos créditos (Ros, 1993).

GRÁFICA 6  
PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS EN MÉXICO, 1970-2000



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico, 2000 e INEGI *censos económicos*, varios años.

El crecimiento económico se desplomó en el periodo de 1982 a 1987. Durante esta misma etapa, ocurrió un agudo deterioro en los niveles de bienestar, la infraestructura se desmoronó, la inflación subió y la confianza del inversionista se socavó (Aspe, 1991). Los encargados de diseñar las políticas respondieron a la explosión inflacionaria de 1987 con un programa ambicioso de estabilización (sobre todo antiinflacionario) conocido como el Pacto de Solidaridad Económica. El Pacto fue anunciado en diciembre de 1987, y fue eminentemente un acuerdo entre empresarios, sindicatos y el gobierno que pedía una reforma estructural acelerada, una política fiscal más estricta, controles salariales y el control de precios de bienes básicos tanto del sector público como del privado. La piedra angular del Pacto fue congelar el tipo de cambio del peso frente al dólar. Las restricciones de la política monetaria fueron intensificadas para sostener y soportar la política

del tipo de cambio. El Pacto fue renovado con importantes modificaciones por el nuevo gobierno federal (1988-1994) bajo el nombre de Pacto para la Estabilización y el Crecimiento Económico (PECE). Bajo el PECE, los salarios fueron revisados, los contratos en el sector privado fueron liberalizados en 1989, los controles de precio fueron revisados y removidos la mayoría de ellos en 1990 y se introdujo un ajuste diario del tipo de cambio del peso frente al dólar (un peso fue restado diariamente durante la mayor parte de 1989, 0.80 y 0.40 para 1991). La tasa diaria de devaluación preanunciada fue reemplazada por una banda de tipo de cambio en noviembre de 1991. Como un resultado directo del Pacto, la tasa anual de inflación se redujo a 52 por ciento en 1988 y continuó estabilizando su marcha a lo largo de la década de los noventa cuando alcanzó cifras de un solo dígito.

En suma, entre 1980 y 2000, la liberalización comercial, la desregulación y la privatización fueron llevadas a nuevos niveles. Se convirtieron en las piedras angulares de la política económica y pavimentaron el camino para la liberalización comercial. Esto sentó los cimientos de un ambiente económico completamente nuevo.

## LIBERALIZACIÓN COMERCIAL: DEL PROTECCIONISMO AL LIBRE COMERCIO

La economía mexicana estuvo cerrada mucho tiempo al comercio internacional desde los años cincuenta hasta mediados de los ochenta bajo un sistema de control de importaciones muy regulado. La excepción se dio en el sector de comercio exterior que fue permitido a partir de 1965 bajo el programa maquilador y las exportaciones relacionadas con el petróleo. El programa maquilador merece una atención especial dada su importancia en el contexto de la liberalización económica como una herramienta política para fomentar el desarrollo regional.<sup>34</sup> El programa maquilador formó parte del Programa Fronterizo de Industrialización (PFI) que fue presentado de manera formal en junio de 1965 implementado por el gobierno de Díaz Ordaz (1964-1970). El programa maquilador estableció una serie de áreas de libre comercio a lo largo de la frontera con Estados Unidos. Impulsado por un fuerte aumento del desempleo en el norte del país –el cual había sido detonado por

<sup>34</sup>El programa maquilador es ampliamente percibido como un precursor del TLCAN ya que abrió el debate sobre la necesidad de abrir el comercio internacional y proporcionó el efecto demostrativo para el comercio global y prácticas financieras. De acuerdo con González Aréchiga (1989) los ciclos económicos de la industria maquiladora durante los años ochenta estuvieron más estrechamente relacionados a los ciclos económicos de la economía de Estados Unidos que a los de México.

la culminación del Programa Bracero—<sup>35</sup> el programa maquilador fue una respuesta gubernamental a la necesidad de atraer inversión extranjera directa para promover el desarrollo regional a lo largo de la frontera norte, sin alterar las políticas gubernamentales de sustitución de importaciones para el resto de México (Craig, 1974; Calavita, 1992; Sklair, 1993). El programa maquilador permitió a las compañías instalarse con la participación foránea de capital hasta de un 100 por ciento y un trato especial en las aduanas, dejando que la maquinaria (la cual incluía una amplia gama de equipo) fuera importada libre de gravámenes de manera temporal, estando únicamente sujeta a una garantía de depósito de que los bienes no permanecerían en México. El programa permitía que los productos fueran ensamblados y terminados en México con la posibilidad de reexportar bienes semiacabados o acabados a su país de origen, o a un tercer país. Las maquiladoras operaban bajo un principio simple: una compañía importa materia prima y/o partes semiterminadas a México, donde son procesados por mano de obra intensiva mexicana de bajo costo y luego reexportados como productos terminados, sólo sujetos al impuesto de la porción mexicana de valor agregado.<sup>36</sup> Durante la década de los noventa las maquiladoras se convirtieron en la segunda actividad económica exportadora más importante después de las exportaciones petroleras y probaron ser una fuerza muy dinámica tras el crecimiento del empleo con un crecimiento cercano al 20 por ciento en algunos años (González Aréchiga, 1989).

En los setenta, el gobierno mexicano revisó las leyes originales que regían a la industria, extendiéndolas a todas las regiones de México. En 1972, el gobierno mexicano amplió el incentivo del Programa Fronterizo de Industrialización (PFI) a las empresas exportadoras localizadas más allá de la frontera norte, y para 1980 aproximadamente 70 maquilado-

<sup>35</sup>El término “bracero” proviene de la palabra “brazo”. El programa hace referencia a la función de trabajo intensivo que los migrantes mexicanos desarrollaron de manera temporal en la economía agrícola de Estados Unidos. Desde 1942 hasta julio de 1954 los braceros fueron admitidos dentro de Estados Unidos como trabajadores agrícolas temporales por diversas autoridades gubernamentales. El Programa Bracero fue llevado a cabo para compensar los recortes en el trabajo doméstico con trabajadores temporales traídos de afuera. Fue operado de manera conjunta por el Departamento de Estado, el Departamento de Trabajo y el Servicio de Migración y Naturalización (Calavita, 1992).

<sup>36</sup>Los críticos sostienen que el impacto de la industria maquiladora en México no ha sido positivo, argumentando que la industria está explotando a los trabajadores mexicanos, comparando el porcentaje de salarios en las maquiladoras con su equivalente en Estados Unidos, éste siempre resulta ser más alto. Otros han abierto el tema de la contaminación, opinando que la razón de la rápida expansión de la industria en años recientes, en particular las de las maquiladoras automatizadas es porque los operadores están tratando de evadir las regulaciones ambientales de Estados Unidos. Otros críticos argumentan que las maquiladoras al concentrarse en la frontera y regiones costeras de México están empeorando el desequilibrio económico regional y también están contribuyendo a una migración interna artificial e improductiva.

ras, más del 10 por ciento del total, fueron localizadas al interior del país –muchas en la ZMCM (Harris, 1986; Sklair, 1993). La ventaja obvia del nuevo programa bajo la perspectiva de México fue que así se eliminaban las políticas discriminatorias que favorecían las regiones fronterizas y costeras a expensas de otras partes del país. De manera más significativa la maquiladora al interior del país creaba empleo en otras áreas de México.<sup>37</sup>

Aunque al comienzo las regiones fronterizas fueron el primer objetivo para la expansión maquiladora, para principios de los noventa muchas decidieron ubicarse en el interior del país, donde cerca de 500 manufacturadores orientados a la exportación –aproximadamente 25 por ciento del total– ya añadían valor a una cantidad creciente de materia prima doméstica y manufacturaban localmente bienes intermedios (CEPAL, 1996; MacLachlan y Aguilar, 1998). De hecho, para 1993 el porcentaje de empleo en maquiladoras ubicadas en el interior se aproximaba al 30 por ciento y la contribución relativa de las regiones a las exportaciones “indirectas” de maquiladoras (p.ej: los suministros en material local vendidas a los maquiladores) fueron aún mayores (CEPAL, 1996). Mientras la maquiladora fronteriza había comprado tradicionalmente no más del 3 por ciento de material doméstico, la maquiladora de las tres zonas metropolitanas más grandes (ciudad de México, Guadalajara y Monterrey) adquirieron 34, 16 y 10 por ciento de sus insumos de fuentes internas (MacLachlan y Aguilar, 1998). Según Wilson (1990), las maquiladoras centrales estaban más integradas que aquellas en la región fronteriza por el patrimonio industrial de los productores locales: a medida que ellos se convertían en maquiladores continuaban utilizando algunas de sus redes de proveedores locales para sus suministros. En contraste, las maquiladoras que continuaban estando en propiedad extranjera –típicamente en la región fronteriza– continuaban utilizando insumos importados (Miramontes, 1992; CEPAL, 1996; MacLachlan y Aguilar, 1998).

Hasta los ochenta las maquiladoras fueron una excepción a las políticas llevadas a cabo por gobiernos sucesivos para expandir las barreras comerciales, incrementando el rango de bienes cubiertos por licencias de importación, e implementando controles de exportación. En 1980, México tenía controles a la exportación de 85 por ciento de manu-

<sup>37</sup>Este ha sido el caso de Guadalajara (localizada lejos de la frontera con Estados Unidos), la cual se ha vuelto un punto de atracción en términos de producción maquiladora. Una infraestructura modernizada, la disponibilidad de una fuerza de trabajo calificada y su proximidad a los recursos manufactureros y a los clientes han hecho de Guadalajara el lugar más atractivo para estar hoy en la manufacturación maquiladora en todo el mundo.

facturas no petroleras incentivando la producción para mercado doméstico, mientras la sobrevaloración del peso con respecto al dólar introducía un elemento adicional contra las exportaciones (Bustamante Lemus, 1983).

A principios de los ochenta, después de cuatro décadas del modelo basado en la sustitución de importaciones el gobierno cambió rápida y drásticamente disminuyendo muchas de las barreras comerciales en un lapso de tres años. El cuadro 9 muestra los aranceles anuales promedio y la cobertura de licencias de exportación por industria para el periodo 1984-1990. En 1985, el arancel nacional promedio estaba en 23.5 por ciento y la licencia de requerimientos para importación cubría 92.2 por ciento de la producción nacional. Para 1987 el arancel promedio se había reducido a 11.8 por ciento, con una tasa máxima de 20 por ciento y la cobertura de licencias de exportación había sido disminuida a 25.4 por ciento de la producción nacional (Hanson, 1996). El gobierno también abolió los controles a la exportación y devaluó el tipo de cambio. Aunque la reforma al comercio de México fue unilateral en esta etapa, el hecho es que se redujeron las barreras a la importación y que esto a su vez revirtió la falta de incentivos para la exportación, lo que significó *de facto* abrir la economía al comercio y poner las condiciones para la firma de tratados bilaterales de libre comercio que constituyeron la última parte del ajuste estructural. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, firmado entre Estados Unidos, México y Canadá en 1993 y que entró en vigor el 1o. de enero de 1994 fue el tratado de libre comercio más amplio a nivel mundial en aquel momento y por su cobertura detallada fue único.<sup>38</sup> La participación del sector manufacturero en las exportaciones totales se incrementó de 35 a 56 por ciento en sólo un año (véase gráfica 7). Durante la primera mitad de los noventa la balanza comercial de México registró un gran déficit (véase cuadro 10) principalmente ocasionado por la sobrevaluación del tipo de cambio sobre el dólar, contra la caída de una estrategia económica basada principalmente en promover los incrementos en la demanda agregada (WTO, 1998).

<sup>38</sup>México firmó otros tratados bilaterales en un esfuerzo para diversificar y expandir su actividad exportadora: con Chile, 1992; "Grupo del los Tres" (México, Colombia y Venezuela), 1995; Bolivia, 1995; Costa Rica, 1995; Israel, 2000; Unión Europea, 2004. La estrategia de diversificación es un esfuerzo de consolidación de la estrategia orientada a las exportaciones de México. Así como una protección del país contra las recesiones de la economía de Estados Unidos.



GRÁFICA 7  
PARTICIPACIÓN DE MANUFACTURA MEXICANA COMO PORCENTAJE  
DE LAS EXPORTACIONES, 1980-2000



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de Información Económica, INEGI.

Un importante factor relacionado con la apertura comercial fue la introducción de las “reglas de origen” como una cláusula en el TLCAN que eliminaría el programa maquilador para el año 2002. Con el fin de calificar para un tratamiento arancelario preferencial posterior a esa fecha, los bienes manufacturados tenían que contener un porcentaje específico de contenido de Norteamérica. Las reglas de origen estipulan que el porcentaje de contenido regional se incrementaría a 62.5 por ciento para la mayoría de los productos manufacturados. Para calcular de manera más precisa el nivel de contenido de un bien manufacturado, el valor de importación de las partes y bienes que provinieran de fuera de la región del TLCAN serían rastreadas a través de la cadena de producción.

Las reglas de inversión del tratado, no obstante, permitían “a los inversionistas de la región del TLCAN” (mantener) hasta 100 por ciento de la inversión de “proveedores nacionales” mexicanos de partes, y hasta 49 por ciento en otras empresas manufactureras, incrementándose al 100 por ciento después de cinco años (Secofi, 2000). Las estadísticas indican que el comercio internacional como porcentaje del PIB se incrementó pasando de 24 por ciento en 1980 a 48 por ciento en 1995. Pero una revisión rápida a las cifras de comercio exterior para el periodo da una idea del amplio impacto de estos acuerdos comerciales. En 2000, México fue el receptor de 90.87 por

CUADRO 9  
REQUERIMIENTOS TARIFARIOS PROMEDIO POR INDUSTRIA, 1980-1990

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
	%	%	%	%	%	%	%
Productos alimenticios	42.90	45.40	32.10	22.90	14.80	15.80	16.20
Porcentaje de producción, sujeto a cuota	100.00	80.10	62.20	33.30	20.80	20.60	16.80
Ropa	38.60	43.20	40.40	26.60	16.80	16.60	16.70
Porcentaje de producción, sujeto a cuota	92.90	66.80	38.00	31.10	2.80v	4.10	1.00
Productos de madera	47.30	48.50	44.90	29.90	47.70	47.60	47.80
Porcentaje de producción, sujeto a cuota	100.00	75.60	25.70	0	0	0	0
Papel, impresión	33.70	36.50	34.80	23.70	7.70	10.40	9.90
Porcentaje de producción, sujeto a cuota	96.70	54.10	11.20	9.50	3.40	4.10	0
Químicos	29.10	29.90	27.00	20.50	13.40	14.30	14.40
Porcentaje de producción, sujeto a cuota	58.70	54.00	21.10	4.80	0	0	0
Metales básicos	37.10	38.50	33.80	22.40	13.80	14.30v	14.30
Porcentaje de producción, sujeto a cuota	99.00	53.10	5.20	0	0	0	0
Minerales no metálicos	13.60	16.70	18.40	13.80	7.90	11.00	11.00
Porcentaje de producción, sujeto a cuota	93.30	47.40	0	0	0	0	0
Productos metálicos	43.10	46.30	30.00	20.80	14.10	15.90	16.10
Porcentaje de producción, sujeto a cuota	90.70	74.80	54.70	51.40	42.70	44.10	44.10
Otras industrias	40.90	42.90	40.50	27.50	47.10	18.10	18.40
Porcentaje de producción, sujeto a cuota	100.00	50.00	0	0	0	0	0

Fuente: Secofi (2000).

ciento de todas las exportaciones de la región del TLCAN. Esto fue a costa de América Latina, Asia y Europa, esta última experimentó una caída dramática en sus importaciones y exportaciones con México (véase cuadro 10). Las tendencias importadoras presentan una fotografía diferente: el porcentaje total de importaciones desde la región del TLCAN a México han permanecido bastante estables, situándose alrededor del 70 por ciento. No obstante, las importaciones son mucho más diversas en el mundo. Los países de la Cuenca del Pacífico incrementaron notablemente sus exportaciones hacia México. Estas cifras sugieren que la balanza comercial positiva México-EUA pudo ser una consecuencia de la balanza comercial negativa con Europa y Asia.

CUADRO 10  
TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES  
POR PAÍS DE DESTINO/ORIGEN, 1970-2000

<i>Importaciones</i>									
<i>Periodo</i>	<i>Canadá</i>	<i>EUA</i>	<i>Total</i>	<i>TLCAN</i>	<i>Latino-</i>	<i>Europa</i>	<i>Asia</i>	<i>Otras</i>	<i>Total</i>
	%	%	TLCAN	%	américa	%	%	%	%
1970	2.00	63.70	65.70	65.70	3.70	25.70	4.80	0.10	100
1980	1.90	66.10	68.00	68.00	5.80	18.70	7.30	0.20	100
1990	1.49	66.68	68.17	68.17	5.18	16.94	8.28	1.42	100
1991	1.36	74.63	75.99	75.99	3.88	12.58	6.69	0.85	100
1992	1.71	72.06	73.77	73.77	3.83	12.49	8.53	1.38	100
1993	1.80	72.00	73.80	73.80	3.82	11.95	9.68	0.75	100
1994	2.04	72.61	74.65	74.64	3.67	11.46	9.41	0.82	100
1995	1.91	75.12	77.03	77.03	2.73	9.38	10.15	0.72	100
1996	1.96	76.15	78.11	78.11	2.52	8.75	9.67	0.95	100
1997	1.81	75.53	77.34	77.34	2.41	9.14	10.24	0.87	100
1998	1.84	75.18	77.02	77.03	2.35	9.46	10.15	1.01	100
1999	2.08	74.31	76.39	76.39	2.32	9.69	10.47	1.13	100
2000	2.30	73.27	75.57	75.57	2.66	9.58	11.27	0.93	100

<i>Exportaciones</i>									
<i>Periodo</i>	<i>Canadá</i>	<i>EUA</i>	<i>Total</i>	<i>TLCAN</i>	<i>Latino-</i>	<i>Europa</i>	<i>Asia</i>	<i>Otras</i>	<i>Total</i>
	%	%	TLCAN	%	américa	%	%	%	%
1970	4.00	70.30	74.30	74.30	10.50	11.60	6.50	0.00	100
1980	0.80	65.30	66.10	66.10	6.90	16.80	10.20	0.00	100
1990	1.72	69.42	71.14	71.14	6.87	13.37	6.88	1.73	100

Exportaciones									
Periodo	Canadá	EUA	Total		Latino-	Europa	Asia	Otras	Total
	%	%	TLCAN	TLCAN	américa	%	%	%	%
1991	2.65	79.88	82.53	82.52	4.92	7.88	3.68	1.00	100
1992	2.17	81.38	83.55	83.55	5.85	7.40	2.42	0.78	100
1993	2.98	83.37	86.35	86.35	5.82	5.16	2.20	0.47	100
1994	2.42	85.57	87.99	87.99	4.82	4.54	2.31	0.34	100
1995	2.51	84.26	86.77	86.77	6.16	4.30	2.39	0.38	100
1996	2.27	84.56	86.83	86.83	6.52	3.74	2.56	0.35	100
1997	1.96	85.95	87.91	87.91	6.00	3.67	2.02	0.40	100
1998	1.30	88.24	89.54	89.54	5.01	3.35	1.66	0.45	100
1999	1.75	88.42	90.17	90.18	3.82	4.27	1.45	0.28	100
2000	2.01	88.85	90.86	90.87	3.88	3.86	1.23	0.16	100

Fuente: *Atlas del Comercio Exterior*, Bancomext (2000).

## LIBERALIZACIÓN FINANCIERA: DE LA CRISIS DE LA DEUDA AL EFECTO TEQUILA

Durante la vigencia del modelo de industrialización basada en la Sustitución de Importaciones (ISI) el gobierno mexicano llevó a cabo un número de reformas financieras profundas. En 1970 apoyó las condiciones para la “banca múltiple” a través de fusiones de bancos especializados en hipotecas, fideicomisos y compañías financieras, en un movimiento hacia una estructura bancaria universal (Santín Quiroz, 2001). Esto también permitió la formación de un mercado de valores nacional unificado y la emisión por vez primera de bonos gubernamentales: los Certificados de la Tesorería (CETES) (Christopherson y Hovey, 1996). No obstante, las reformas financieras de los setenta, fueron interrumpidas por los eventos que condujeron a la crisis de 1982. Las tasas de interés mundial se triplicaron entre 1972 y 1982, una recesión mundial sobrevino y los precios del petróleo y las exportaciones cayeron abruptamente, y hubo una fuga masiva de capitales (21,000 mdd en 1981-1982 según estimaciones de Gurría y Fadl, 1992). Todo esto condujo a que los acreedores extranjeros rechazaran refinanciar los créditos de los principales pagos que debían ser liquidados ese año (aproximadamente 8,000 mdd de la deuda pública de México). El resultado fue que el gobierno de México se tornó incapaz de cumplir el servicio de su deuda externa en agosto de 1982, lo que marcó el inicio de la “crisis de la deuda” de los ochenta.

En una reacción drástica a la crisis de la deuda y a la fuga masiva de capitales, los bancos mexicanos fueron nacionalizados en septiembre de 1982 y las medidas de austeridad se implementaron como un medio de estabilizar el sistema financiero. Para asegurarse que la medida no sería fácilmente revertida, fue prohibida la propiedad privada de los bancos elevando la medida a rango constitucional, mediante la enmienda de los artículos 28 y 123. De los 60 bancos que existían en 1982 el Estado “compró” 58 emitiendo bonos compensatorios a los banqueros, y así fue consumada la nacionalización del sistema bancario en México (Haluk y Navarro, 1990).<sup>39</sup> Casi de manera inmediata hubo diversos movimientos para revertir la nacionalización. En 1983, el recién elegido gobierno de Miguel de la Madrid promulgó una ley que autorizaba hasta el 34 por ciento de propiedad de capital bancario por parte del sector privado. Esto permitió que los ex banqueros volvieran a comprar muchas de las firmas financieras subsidiarias y que disminuyera la tensión entre el gobierno y las élites económicas (Santín Quiroz, 2004). No obstante, la presión sobre el gobierno para llegar a un acuerdo con los acreedores extranjeros seguía creciendo: más del 90 por ciento de los 100.8 mil mdd de deuda externa, para finales de 1988, era deuda pública o estaba garantizada por los instrumentos financieros del gobierno. La situación se volvía más precaria por volatilidad de las transferencias externas, de capital que generaban incertidumbre tipo cambios, las cuales a su vez empujaban las tasas de interés (Maxwell, 1999).

Fue por ello que las negociaciones de la deuda comenzaron en febrero de 1989, continuando los acuerdos preliminares con los deudores multilaterales de México (el Club de París). México fue el primer país en negociar exitosamente un acuerdo para reducir su deuda y los costos de su servicio bajo la iniciativa Brady (también conocido como Plan Brady). En principio un acuerdo fue alcanzado el 23 de julio de 1989 y el paquete final fue puesto en marcha el 28 de marzo de 1990 bajo el cual 48,231 mdd en deuda bancaria comercial fue reestructurada. El Plan Brady abrió oportunidades a nuevos préstamos surgidos de los bancos comerciales, mismos que incrementaron su participación y préstamos de la Organización Multilateral Financiera (Edwards, 1995a.).

La racionalidad para pagar los montos era que la reducción de la deuda era considerada esencial para la restauración del crecimiento y la esta-

<sup>39</sup>El Banco Obrero, que pertenecía a un sindicato y el Citibank México, el único banco extranjero al que se permitió manejara múltiples sucursales en México en aquella época fueron las dos únicas excepciones.

bilidad económica en los países más endeudados. La renegociación del paquete de la deuda mexicana fue exitoso desde esta perspectiva. Las tasas de interés en moneda nacional cayeron 20 puntos porcentuales a los pocos días de que el acuerdo había sido firmado y las preocupaciones de los inversionistas internacionales en torno a la incertidumbre macroeconómica se habían borrado. Los esfuerzos para reducir tal incertidumbre no se implementarían de manera efectiva, hasta que otras fuentes potenciales de incertidumbre de largo plazo fueron removidas. De esta manera el programa de reformas internas que el gobierno mexicano impulsó en los años precedentes a la renegociación de la deuda fue una precondition para que este problema se resolviera de manera exitosa, mientras que las reformas por sí mismas no fueron suficientes para permitir que la inversión se recuperara (Krugman, 1989).

Nueve años después de que los bancos mexicanos fueran nacionalizados, una enmienda constitucional para reprivatizarlos fue aprobada. Como resultado de ello, fueron subastadas las participaciones controladoras de 18 bancos que para entonces existían por un monto de 12,000 mdd (Haluk, 1999). El Ejecutivo justificó su decisión de privatizar los bancos argumentando que el ambiente económico se había transformado desde la nacionalización de 1982 y porque el gobierno tenía otras prioridades. La reforma permitió que los bancos comerciales fueran mayoritariamente pertenecientes al sector privado, impuso límites en la cantidad de las reservas de capital bancario que podía ser adquirido por un individuo supuestamente introdujo controles más estrictos para regular este sector. Asimismo, estableció los términos bajo los cuales el Estado supervisaría y controlaría el sistema bancario. El gobierno mantuvo el fondo de apoyo Fobaproa (Fondo de Protección al Ahorro) el cual había sido establecido para ayudar a los bancos a sobrellevar las dificultades financieras ubicándolo bajo la autoridad directa del Banco de México.

El consenso de los estudios de Gruben (1992), López de Silanez (1995) y Gavito (1997) es que la privatización tuvo un impacto limitado en la eficiencia y competitividad del sector bancario en el momento de la privatización, la cual no mejoró hasta que la banca extranjera tuvo permitido operar en México bajo el TLCAN. Con la compra de Banamex por Citibank, el banco mexicano más grande en 2001, los bancos extranjeros poseen actualmente la mayoría de los activos bancarios del país.

De manera complementaria a la reforma del sector bancario en octubre de 1989, la Ley de Inversión Extranjera garantizó una mayor libertad a los

flujos de inversión en la Bolsa Mexicana de Valores, permitiendo que los inversionistas foráneos compraran acciones con los derechos corporativos totales en cualquier empresa mexicana (*Financial Times*, 1989). Esta decisión hizo que la Bolsa Mexicana de Valores fuese la más abierta de todas en América Latina y para finales de diciembre de 1993 el balance de la inversión extranjera había alcanzado un récord histórico de 54.6 mil mdd, un incremento de 90.3 por ciento en comparación con el año anterior.<sup>40</sup> En 1993, mayores cambios a la Ley del Mercado de Seguros y a la Ley de Fondos Mutuos hicieron posible intercambiar títulos extranjeros en los mercados financieros mexicanos.

En 1994, México enfrentó una gran fuga de capitales que detonó una crisis financiera motivada a causa de varios sucesos de carácter político. Las reservas en moneda extranjera cayeron de 30,000 mdd en febrero de 1994 a 17,000 mdd en abril y a cerca de 12,000 mdd a principios de diciembre, lo cual pudo haber servido para alertar a los inversionistas extranjeros sobre los potenciales riesgos económicos en México. Aparte de estos factores la causa financiera más importante de la crisis fue el gran monto de bonos de corto plazo indexados a dólares (Tesobonos) que había en circulación, por un valor de 29,000 mdd para finales de diciembre de 1994. En unos cuantos días estos factores aumentaron conjuntamente ejerciendo una presión sobre el peso mexicano mayor a la que el Banco de México podía contener y éste abandonó sus esfuerzos para sostener la moneda. El peso fue devaluado y las reservas disminuyeron, disparando un alza en las tasas de interés e inflación.

Un paquete de recuperación coordinado por los gobiernos de Estados Unidos y Canadá junto con la Organización Financiera Multilateral en los primeros dos meses de 1995 proporcionó 52,000 mdd aproximadamente (la mitad de hecho fue usada durante 1995). La magnitud del paquete de ayuda estaba dirigida a convencer a los mercados que el gobierno tenía recursos suficientes para honrar sus deudas foráneas y nacionales. Las autoridades mexicanas utilizaron estos fondos para tres propósitos: a) amortizar los Tesobonos (deuda indexada a dólares ya vencida); b) refinanciar pasivos en moneda extranjera en los bancos comerciales; y finalmente, c) incrementar las reservas en moneda extranjera (Glaessner y Oks, 1998). Estos eventos sumergieron a México en una crisis económica muy profunda, pero corta (la recuperación comenzaría en el primer trimestre de 1996).<sup>41</sup>

<sup>40</sup>México Company Handbook, 194, pp. 30-32.

<sup>41</sup>Desde 1995 las políticas del sector financiero se habían concentrado en administrar los efectos de la crisis. Con el fin de impedir una crisis sistémica el Fondo para la Protección para los

El papel del sector bancario comercial se incrementó de manera considerable después de la reforma financiera de finales de los ochenta; la crisis de 1995 sirvió para corregir la ampliación de este rol. En 1994 después de alcanzar el 40 por ciento del PIB, para 1999 los activos de los bancos comerciales representaban el 20 por ciento del PIB, una proporción más baja que el promedio mundial del 52.6 por ciento y más baja que el porcentaje de América Latina de 27.9 por ciento. Para el año 2000, la deuda externa mexicana se situaba en 30 por ciento del PIB, y ya no representaba una amenaza a las bases de la economía mexicana. Al mismo tiempo la reforma constitucional que otorgó autonomía al Banco de México en 1993 junto con una nueva regulación financiera abrieron la posibilidad para que México se convirtiera en el centro financiero regional para América Latina. Este nuevo entorno económico desencadenó flujos crecientes de inversiones extranjeras directas y de corto plazo.

#### INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y CORPORACIONES TRANSNACIONALES

Las estrictas regulaciones sobre inversión nacional y extranjera estuvieron basadas en la consideración de que algunos sectores de la economía eran “estratégicos” y por lo tanto no podían tener participación de compañías extranjeras. En materia de inversión extranjera directa, una legislación secundaria fue aprobada en 1989 y proveyó un marco legal no discrecional dirigido a favorecer el desarrollo de proyectos que involucraban la transferencia de tecnología, la generación de ganancias netas en moneda extranjera y, la creación de empleo. Las inversiones que contribuían a la descentralización de la actividad económica y a mayores tasas de formación de capital también fueron consideradas prioritarias. Para finales del siglo xx, México está ubicado en el lugar número ocho en términos de países receptores de IED y en el 12 en la actividad de comercio internacional a escala mundial (WTO, 1998).

---

Ahorros (Fobaproa) adquirió un gran porcentaje de adeudos vencidos, con un valor cercano a 100,000 mdd, a cambio de bonos gubernamentales. Desafortunadamente los términos de estos bonos parecieron ser muy “favorables” dándole a los bancos un incentivo para no prestar (Haluk y Navarro, 1990).



CUADRO 11  
DESTINO DE LA IDE POR SECTOR<sup>42</sup>

Año	Agricultura %	Extractiva %	Manufactura %	Comercio %	Servicios %	Total %
1980	0.06	5.34	79.24	7.27	8.09	100
1981	-0.32	-11.11	82.63	10.00	18.80	100
1982	0.29	1.07	60.86	0.19	37.59	100
1983	0.03	2.19	87.32	8.57	1.89	100
1984	0.06	0.40	88.80	2.20	8.55	100
1985	0.02	1.04	67.43	6.33	25.18	100
1986	0.01	1.27	79.16	6.24	13.33	100
1987	0.39	1.26	61.91	-0.55	36.98	100
1988	-0.38	0.79	32.31	7.82	59.47	100
1989	0.77	0.38	39.30	15.45	44.09	100
1990	1.64	2.52	32.05	4.60	59.18	100
1991	1.26	0.87	27.03	10.87	59.97	100
1992	1.09	0.24	30.58	20.86	47.23	100
1993	0.70	1.12	47.35	15.51	35.32	100
1994	0.10	0.92	59.43	12.15	16.13	100
1995	0.14	0.97	57.97	12.31	23.76	100
1996	0.41	1.10	61.24	9.47	21.46	100
1997	0.09	1.11	61.76	15.83	14.41	100
1998	0.38	0.56	64.75	11.44	13.32	100
1999	0.66	1.03	73.28	7.81	7.72	100
2000	0.68	1.29	60.88	14.10	13.75	100

Fuente: Banco de Información Económica, INEGI (2000).

Las cifras del 2000 muestran que el sector manufacturero recibía ya entonces el 60 por ciento de la IED, mientras que las exportaciones se incrementaron como porcentaje del PIB de 31.62 por ciento en 1980 a 84.83 por ciento en 1995. Un resultado que se desprende de este análisis es que el destino primordial de la inversión extranjera va dirigida a CTN localizadas en México. Esto es cierto para el 91 por ciento de la inversión extranjera total.

Como es de esperarse, altos niveles de capital extranjero son encontrados en CTN, aunque de manera sorprendente, algunas compañías de capital mexicano también tienen altos porcentajes de capital extranjero, lo cual sugiere una interacción creciente con agentes globales y/o su incorporación a las cadenas de producción global. Un buen ejemplo de la importancia de la IED en grandes corporaciones en México es visto en la muestra de las 500

<sup>42</sup>Algunos valores son negativos porque la desinversión también se incluye. Esto sucede cuando una compañía extranjera se retira del mercado nacional debido a factores como cierres, fusiones o simplemente una transferencia al capital privado nacional.

compañías líderes de la base de la 500 empresas más importantes de México de *Expansión*, ya que demuestra que 70 compañías mexicanas tienen al menos algún nivel de capital extranjero. La cantidad de participación foránea varía, oscilando desde el 1 hasta 99 por ciento y en muchos casos esto está relacionado con una estrategia económico-legal, donde el porcentaje de participación de la IED sugiere la escala eficiente de sociedad entre capital mexicano y extranjero (véase cuadro 13).

CUADRO 12  
PORCENTAJE DE CAPITAL EXTRANJERO EN LAS 500 COMPAÑÍAS  
MÁS IMPORTANTES EN MÉXICO

Porcentaje de capital extranjero como (%) del total	Cantidad de compañías	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1-10	11	7.14	7.14
10-20	10	6.49	13.64
20-30	16	10.39	24.03
30-40	10	6.49	30.52
40-50	32	20.78	51.30
50-60	2	1.30	52.60
60-70	4	2.60	55.19
70-80	2	1.30	56.49
80-90	1	0.65	57.14
90-100	65	42.86	100.00
Total	153	100.00	

Fuente: Elaboración propia con datos de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México", varios años.

CUADRO 13  
EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS PARAESTATALES EN MÉXICO, 1920-2000

	Incremento neto de paraestatales	Número acumulado de paraestatales
1920-1934	15	15
1935-1940	21	36
1941-1954	108	144
1955-1962	62	206
1963-1970	66	272
1971-1975	232	504
1976-1982	651	1,155
1982-1988	-595	560
1988-1994	-298	252
1994-2000	-33	219

Fuente: SHCP, Zedillo (2000).

Sin embargo, a lo largo del periodo de sustitución de importaciones la implementación de esta estrategia no fue tan estricta para las muchas compañías que deseaban entrar al mercado mexicano, aun en áreas donde las autoridades tenían un interés “estratégico”, los permisos fueron otorgados, con una proporción coronada de capital de 99 por ciento extranjero y 1 por ciento mexicano, en concordancia con la ley.

Como era de esperarse encontré que las compañías de países de la región TLCAN reciben en promedio el nivel más alto de IED (35 por ciento), lo que hace patente el alto grado de regionalización especialmente entre México, EUA y Canadá. La regionalización en Norteamérica queda de manifiesto por la alta interacción. Esta interacción es llevada a cabo a través de las exportaciones a Estados Unidos por compañías estadounidenses localizadas en México y por la otra, de las CTN provenientes fuera de la región del TLCAN ubicadas en México exportan a Estados Unidos. Esta dinámica sostiene el razonamiento que México es una ubicación atractiva para aquellas compañías no estadounidenses que buscan un trampolín para exportar a Estados Unidos, lo que en el 2000 alcanzó el 35 por ciento del total de las exportaciones de México a EUA.

## PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS PARAESTATALES

La privatización es considerada de manera general como un factor que conduce al proceso de globalización al incentivar una integración mayor a la economía global por la apertura de posibilidades al capital extranjero o porque las CTN empiezan a funcionar rápidamente en un cierto país (Dickens, 1992; Sassen, 1991, 1994). En suma, las compañías estatales (por lo general las compañías más grandes en el país y algunas veces monopolios naturales), una vez privatizadas, necesitan enormes flujos de capital que las CTN pueden algunas veces adquirir o proveer a precios competitivos (Drucker, 1986).

En el caso de México, uno de los elementos más importantes en el proceso de ajuste fue la desinversión de las empresas del sector público. Esto fue visto como una condición necesaria para la corrección permanente de las finanzas del sector público y el desarrollo de una base productiva eficiente, y por lo tanto la venta, liquidación o transferencia de las pequeñas entidades del sector público fue iniciada por las autoridades mexicanas en 1983. Este proceso fue continuado e intensificado durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), cuando operaciones de privatización más grandes y sustancialmente más complejas fueron consumadas. Desde

1983 a 1991, el mismo gobierno se retiró de todas las áreas de la actividad económica, desde los ingenios azucareros a hoteles y aerolíneas, a telecomunicaciones, bancos y compañías manufactureras (Rogozinski, 1998).

El tamaño del sector público había crecido de manera significativa como resultado de una política gubernamental orientada a adquirir compañías privadas en bancarota con la intención de garantizar el empleo. Esta política fue puesta en marcha a partir de 1970, pero se hizo particularmente intensa entre 1979-1981. Esta situación condujo a un incremento en las compañías de propiedad pública pasando de 272 en 1970 a 1,115 en 1982 y como una proporción del PIB de 6.5 a 13.5 por ciento. El gobierno también utilizó la política como una manera de transferir subsidios a la población, generando un enorme déficit público durante este periodo (Aspe, 1991). Para finales de 1998 el gobierno tenía 560 compañías, incluyendo bancos comerciales que habían estado en sus manos desde la nacionalización. En total estas empresas contabilizaban 18.5 por ciento del PIB y empleaban a cerca de 1 millón de personas o 10 por ciento de la fuerza de trabajo del sector formal (Rogozinski, 1998). De las 1,155 empresas paraestatales en 1982, para 1994 el gobierno se había deshecho de 936 a través de procesos de subasta pública, clausuras, fusiones o transferencias al sector privado. Para finales de 1994 esto representó ventas acumuladas de 15,000 mdd (alrededor del 5 por ciento del PIB), incrementando el margen de maniobra en el sector público al proveer al gobierno de recursos frescos y transferir un cuarto de millón de empleados al sector privado. Como resultado del proceso de privatización, la importancia del sector público se redujo tajantemente en términos del empleo total y la producción dentro de la economía nacional. En 2000 la intervención de las empresas de participación pública en la producción total había decaído desde un elevado 25 por ciento en 1983 a menos del 8 por ciento y se ha mantenido estable desde entonces (véase cuadro 13).

Observando la lista de las 500 compañías líderes uno puede percibir cómo la privatización ha afectado la economía nacional. En 1980, las cinco compañías líderes de la lista de las 500 eran de propiedad estatal.<sup>43</sup> Aunque cambios en la propiedad de las compañías tras la privatización de las paraestatales, mucha especulación ha existido respecto de la privatización de empresas públicas y la posterior adquisición por empresas transnacionales, hacia el año 2000 con base en nueva muestra de *Expansión*, no se encontró evidencia en ese sentido, si no exactamente en el sentido inverso,

<sup>43</sup>Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad, Altos Hornos de México, Teléfonos de México y Conasupo.

es decir el porcentaje de CTN en el grupo de las 500 empresas más importantes disminuyó durante el periodo tanto en términos absolutos como relativos (véase cuadro 14). De acuerdo con Dresser (1993) la estrategia de privatización de manera deliberada promovió una coalición empresarial "nacionalista" la cual apoyó más las políticas públicas del gobierno que los tradicionales empresarios norteros, especialmente los de Monterrey. Consecuentemente, la estabilidad del régimen sostuvo a las compañías de propiedad nacional sobre las CTN, una tendencia que en primera instancia contradice la hipótesis de globalización que asocia las políticas de liberalización económica con un incremento en el número de CTN.

CUADRO 14  
NÚMERO DE EMPRESAS PARAESTATALES *VERSUS* CTN  
EN LAS 100 MÁS IMPORTANTES, 1980-2000

	<i>Sector público</i>				<i>CTN</i>			
	1980	1988	1993	2000	1980	1988	1993	2000
Top 5	5	2	1	1	0	3	2	2
Top 10	4	4	1	1	2	4	3	5
Top 25	7	7	1	1	6	7	4	6
Top 50	16	8	1	2	9	14	10	9
Top 100	27	12	3	2	15	24	19	20

Fuente: Elaboración propia con datos presentados en *Expansión* "Las 500 empresas más importantes de México", varios años.

Habiendo analizado las transiciones en las áreas de la liberalización comercial, la desregulación de los mercados financieros y la privatización y de cómo pusieron las bases de la reestructuración económica las siguientes secciones analiza cómo estas nuevas condiciones impactaron en las tendencias de localización tomando en cuenta la producción industrial y una más amplia reconfiguración del balance regional de la economía mexicana.

## EL EFECTO DE LA LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA EN EL BALANCE REGIONAL EN MÉXICO

Uno de los principales efectos de la política económica cerrada fue la notoria concentración de la actividad económica en relativamente pocos centros urbanos, particularmente en los alrededores de la ciudad de México, lo que generó patrones de desarrollo regional desiguales. La mayor

parte del siglo pasado, la ciudad de México fue el motor económico del país, una situación que fue reforzada por el centralismo político. Durante los años setenta y los ochenta la ciudad de México creció a un ritmo sorprendente, registrando unas tasas de crecimiento anual de la población superiores a 7 por ciento. En 1991, la ONU (1991) pronosticó que la ciudad de México se convertiría en la mayor aglomeración del mundo para el año 2000, una predicción que no se concretó, en parte por la transformación regional impulsada por la liberalización económica. Pese a todo el cambio en los patrones de urbanización en México sucedieron después de una serie de esfuerzos del gobierno federal que se remontan al menos a la década de los años cuarenta y que iban dirigidos a promover la descentralización (como se ha discutido detalladamente en el capítulo 2).

México adquirió un nuevo perfil urbano e industrial durante los años ochenta y noventa, que según la literatura, podría no haber sido el resultado de las políticas de descentralización, sino el resultado de otros factores más poderosos, que podrían explicar los nuevos patrones espaciales y las tendencias en México vistos a finales de los noventa.

La nueva infraestructura económica ha modificado el balance económico regional de tal manera que la parte central del país se ha convertido en el centro financiero y de servicios, mientras que el sector manufacturero ha comenzado a desconcentrarse (véase cuadro 15). La manufactura en la ciudad de México, que solía ser el centro manufacturero más importante del país, ha descendido de 27 por ciento del PIB de la ciudad de México en 1970 hasta 18.83 por ciento en 1998 (INEGI, 1970; 1998). Más aún, el Coeficiente de Localización para este sector cambió de 1.2 (concentrado) en 1970 a 0.90 en 1996 (no concentrado)<sup>44</sup> indicando que la participación de la industria manufacturera se ha movido a una posición de concentración menor.<sup>45</sup>

<sup>44</sup>El coeficiente de concentración es una medida que permite hacer comparaciones entre las participaciones de subgrupos contra el total. En este caso entre la participación de la manufactura como parte de la economía del Estado, y la participación de la manufactura como parte de la economía nacional. Si un coeficiente de cualquier estado dado es igual a 1 esto significa que ambas participaciones (estatal y nacional) son exactamente iguales. Si es mayor que 1 (>1) esto significa que la concentración de la actividad es más alta comparada con el promedio nacional, y más baja si el índice es menor que 1 (<1).

$$\left( \frac{P_{mi}/GDP_i}{P_{mi}/GDP_t} \right)$$

La fórmula: Donde "Pmi" es el producto manufacturado, "i" el estado, "t" el total.

<sup>45</sup>Los estados fronterizos son: Baja California, Sonora, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León y Tamaulipas; el norte incluye Baja California Sur, Sinaloa, Durango, Zacatecas, San Luis Potosí y Aguascalientes; el Bajío/Pacífico abarca Nayarit, Jalisco, Colima, Guanajuato y Michoacán; el centro contiene Puebla, Querétaro, Hidalgo, Tlaxcala y Morelos; la ciudad de México la componen el estado de México y la ciudad de México; y el sur abarca Veracruz, Guerrero, Oaxaca, Chiapas, Yucatán, Campeche,

En términos del empleo hay dos rasgos llamativos. Primero, bajo la economía cerrada de 1980 la región de la ciudad de México representaba 44.53 por ciento del empleo nacional manufacturero, y los estados de la región Centro, un lejano 8.26 por ciento.<sup>46</sup> Segundo, durante la década de los ochenta ocurrió un dramático viraje en relación con el empleo desde el centro hacia el norte. Entre 1980 y 2000, la participación de la región de la ciudad de México en el empleo manufacturero cayó de 44.53 a 28.72 por ciento mientras que en la región fronteriza la participación se incrementó de 21.08 por ciento, alcanzando 34.14 por ciento en 2000 (véase cuadro 16). Un rasgo importante es que el cambio en el empleo regional no fue uniforme a través de todas las industrias. De 1985 a 1998, la frontera mostró un crecimiento relativo del empleo manufacturero al de la nación en su conjunto, de 3.4 por ciento.

CUADRO 15  
PORCENTAJE DE CRECIMIENTO POR REGIONES.  
SECTOR MANUFACTURERO, 1980-1998

<i>Manufactura</i>	1980-1993	1993-1998
Frontera	4.09	8.00
Norte	4.04	4.73
El Bajío-Pacífico	3.50	6.74
Centro	3.42	6.74
Ciudad de México	-1.96	1.15
Sur	0.68	3.97

Fuente: Elaboración propia basada en datos presentados en INEGI, *Censos Económicos*. Los datos son de los censos 1980, 1985, 1988, 1993, 1998.

CUADRO 16  
PARTICIPACIONES DEL EMPLEO REGIONAL EN LA INDUSTRIA  
MANUFACTURERA, 1980-1998

<i>Manufactura</i>	1980	1993	1998
Frontera	21.08	29.84	34.14
Norte	5.02	7.06	6.86
El Bajío-Pacífico	11.09	14.55	15.63

Quintana Roo y Tabasco. Estas cifras son calculadas al sumar los cambios en el empleo a nivel regional, agrupando las 32 entidades en seis regiones que van de norte a sur: 1. frontera; 2. norte; 3. centro; 4. ciudad de México, 5. el Bajío/Pacífico y 6. sur.

<sup>46</sup>Los datos provienen de los Censos Industriales de México, los cuales son un estudio amplio de establecimientos manufactureros por estado y de la industria de cuatro dígitos (ISIC). México tiene 54 industrias y 32 estados.

CUADRO 16 (Continuación)

<i>Manufactura</i>	1980	1993	1998
Centro	8.26	10.72	11.52
Ciudad de México	44.53	28.72	23.33
Sur	10.03	9.11	8.52
Total	100	100	100

Fuente: Elaboración propia basada en datos presentados en INEGI, *Censos Económicos*. Los datos son de los censos 1980, 1985, 1988, 1993, 1998.

Estos resultados sugieren que una reconcentración de la actividad industrial tuvo lugar en México, siendo la región fronteriza y la del Bajío-Pacífico las regiones más dinámicas. Estos resultados apoyan de manera parcial la hipótesis de Krugman y Livas (1995), al ser de hecho la región fronteriza la que muestra las más altas tasas de crecimiento. No obstante, todas las regiones excepto la ciudad de México y la región sureña muestran altas tasas de crecimiento, lo que sugiere una reconcentración de la actividad industrial desde la ciudad de México hacia cada punto y no sólo a la frontera como Krugman y Livas sugieren. De manera adicional es importante tener en cuenta que esta reconcentración a la actividad económica no está sólo relacionada con la reubicación/migración de la industria y que puede también incluir a nuevas firmas y subsectores que requieren un análisis más detallado.

#### REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA ENTRE LAS 500 EMPRESAS MÁS IMPORTANTES DE MÉXICO. CONSTRUYENDO UN ÍNDICE GLOBAL

Los resultados de la sección previa señalan una tendencia hacia la desconcentración de actividad industrial de la ciudad de México a áreas externas. Tendencias similares han sido observadas en ciudades grandes alrededor del mundo y Sassen (1991) ha sugerido que la descentralización industrial es comúnmente observado en las ciudades a medida que se integran globalmente:

la descentralización de la manufactura está constituida en términos técnicos y sociales. Diferentes clases de procesos han nutrido esta descentralización. Por un lado el desmantelamiento de antiguos centros industriales en países alta-



mente desarrollados, con su fuerte componente de trabajo organizado, era un intento para dismantelar la relación capital-trabajo en torno al cual la producción había sido organizada, a veces referida como fordismo. Por otro lado, la descentralización de la producción en las industrias de alta tecnología fue el resultado de la introducción de nuevas tecnologías diseñadas para separar las tareas rutinarias con bajos salarios de las tareas altamente calificadas maximizando entonces las opciones de localización (Sassen, 1991: 26).

Usando la base de datos de “Las 500 compañías más importantes” de *Expansión*, decidí examinar en detalle la desconcentración de actividad industrial fuera de la ciudad de México. Una primera hipótesis de trabajo fue confirmar si esta desconcentración fue en realidad una migración al norte como resultado de la integración comercial, por lo que era de esperarse que las compañías localizadas en las regiones fronterizas tendrían niveles más altos de exportación. Un examen posterior buscaría identificar niveles crecientes de los factores globales de producción (en concordancia con los argumentos de Sassen) como fuerzas dominante detrás de la descentralización industrial. Según este argumento uno debería ser capaz de rastrear las ubicaciones “maximizadoras” para las CTN investigando las áreas de bajos salarios y la reorganización de la producción y provisión de servicios al productor.

Una mirada preliminar a los datos de las 500 compañías principales en México permite un análisis tentativo de la relación entre rasgos globales tales como la actividad comercial internacional, la actividad financiera, la participación de capital externo y los patrones de ubicación. En aras de la simplificación metodológica y dado que comparan dos regiones específicas: la frontera y la ciudad de México (véase cuadro 17). ¿Había la región fronteriza atraído a jugadores globales lo que disminuyó el atractivo de la ciudad de México.

Dentro de la muestra de las 500 empresas más importantes, 70.1 por ciento de las CTN están localizadas en el Área Metropolitana de la Ciudad de México, lo que ilustra que la ciudad es una ubicación preferida y confirma el argumento de Sassen relacionado a la función de comando de las ciudades globales como representada por la concentración de la localización de oficinas centrales de las CTN. En contraste sólo 13 por ciento se localizan en estados fronterizos. No obstante, una comparación de esta información a nivel regional pone las diferencias en perspectiva: no hay diferencias estadísticas significativas en términos de las CTN como un porcentaje del total de las compañías ubicadas en cada región que está entre la frontera

CUADRO 17  
500 COMPAÑÍAS PRINCIPALES Y PATRONES DE UBICACIÓN  
EN MÉXICO EN EL AÑO 2000

	<i>Frontera</i>	<i>ZMGM</i>	<i>Resto</i>	<i>%</i>
CTN	43	70.1	16.9	100
Compañías mexicanas	24	54	22	100
Exportación	24.7	59.9	15.4	100
Importación	25.5	64.9	9.6	100
Exportación TLCAN	29.4	54.8	15.8	100
Importación TLCAN	30.7	50.6	18.7	100
Maquiladora	65.2	25	9.8	100
Mercado	20.6	68.9	10.5	100
IED	20	64	16.4	100
Manufactura	26.3	53	20.7	100
Servicios	18.1	63.9	18	100
Total por región	22.8	57	15.2	100

Fuente: Elaboración propia basada en datos presentados en *Expansión* 2000 "las 500 empresas más importantes de México".

y la Ciudad de México. No obstante, mientras hay proporciones similares entre las CTN y las empresas mexicanas, persiste una preferencia importante hacia la ciudad de México como la ubicación predilecta en términos absolutos (véase cuadro 18).

En términos relativos, los factores más relevantes son posiblemente aquellos relacionados al comercio exterior, donde la región fronteriza aparece mejor que la Zona Metropolitana de la Ciudad de México en términos de su participación de compañías localizadas a través de todas las variables del comercio exterior (exportaciones/importaciones totales, exportaciones/importaciones a la región del TLCAN, y registrados como empresas maquiladoras). Cabe destacar que sí existe una profunda diferencia en cuanto al sector de la economía localizado en cada una de las regiones: hay una porción muy alta de empresas manufactureras entre las compañías ubicadas en la región fronteriza, en tanto que en la región central del país se observa una gran concentración del sector servicios. En contraste, la región de la ciudad de México está en mejor nivel en términos de variables de inversión extranjera, especialmente respecto a los patrones de ubicación de las CTN, las compañías con altos flujos de IED y las compañías que cotizan en el mercado de valores.

CUADRO 48  
 CARACTERÍSTICAS DE LAS COMPAÑÍAS COMO PORCENTAJE  
 DE TODAS LAS COMPAÑÍAS EN LA REGIÓN

	<i>Frontera</i>	<i>ZMCM</i>
CTN	8.80	18.90
Compañías mexicanas	91.20	80
Exportación	62.3	60.40
Importación	78.20	64.90
Exportación TLCAN	59.10	45.80
Importación TLCAN	71.30	50.60
Maquiladora	8.80	1.40
Mercado	35.50	43.50
IED	25	33
Manufactura	64.90	52.30
Servicios	24.60	34.70

Fuente: Elaboración propia basada en datos presentados en *Expansión* 2000, "Las 500 empresas más importantes de México".

Como argumenté en el capítulo 3, la globalización ha sido interpretada tanto como comercio o producción y a veces medida por un número limitado de variables, importantes portadoras del proceso globalizador (OECD, 1994). A escala empresarial la globalización se manifiesta por crecientes montos de IED, un indicador usado de manera frecuente como un proxy para calcular la globalización de la economía; y por el comercio mundial, el cual consiste mayoritariamente en el comercio de bienes intermedios, comúnmente hecho por la misma compañía, es decir comercio intrafirma de la matriz a las subsidiarias y viceversa. A partir de esto, la siguiente sección presenta los resultados derivados de la construcción de un índice global como una herramienta para alcanzar una aproximación de las economías más globales, buscando los patrones de ubicación según los marcadores globales y para demostrar si como Krugman y Hanson sostienen, las regiones fronterizas han sido la localización preferida de una economía orientada a la exportación más abierta.

Para hacer esto, se necesita un modelo de análisis de componente principal (ACP), basado en variables que reflejan una variedad de dimensiones de la globalización y utilizado para determinar cómo los indicadores pueden ser combinados de manera más efectiva para medir el estatus relativo "global" de una empresa (globalidad). De aquí que la aplicación del ACP comience usando indicadores que muestran ya fuertes correlaciones con los indicadores definidos globales, como son el comercio exterior y los

flujos de capital externo. Al filtrar los indicadores de este modo conduciría a una medida más sólida de globalidad. Para complementar el proceso de filtración, todas las otras variables enlistadas en el cuadro 19 estarían registrando un nivel significativo de correlación y son añadidas a la lista depurada de indicadores de globalidad. El coeficiente de correlación lineal es el primer recurso de filtración de los indicadores globales para determinar cuáles variables aparentan ser las más fuertes para capturar las diferencias de globalidad relativa de las empresas. El coeficiente de correlación lineal es un procedimiento estadístico usado para medir el grado hasta el cual dos variables están asociadas. El coeficiente de correlación puede determinar el nivel y la dirección de una relación entre dos variables. La correlación lineal no requiere que las unidades utilizadas en cada variable sean las mismas. Los valores del coeficiente de correlación muestran un rango de  $-1$  a  $+1$ , y su signo y magnitud indican cómo las dos variables se relacionan una con otra. Un valor del coeficiente en  $-1$  (o cercano a  $-1$ ) indica que las variables están correlacionadas inversamente. En contraste, un valor de  $1$  (o cercano a  $1$ ) sugiere una relación positiva entre las dos variables. Los valores del coeficiente en  $0$  o cercanos a  $0$  connotan que no existe una relación entre las variables.<sup>47</sup> Los resultados indican que de las 40 variables de correlación con exportaciones e importaciones e IED, 27 tuvieron una asociación significativa.

El procedimiento de correlación fue determinado con los puntos referenciales exportaciones e importaciones e IED. El resultado de este análisis ha sido sintetizado en el cuadro 19, enlistando todos los indicadores probados y ordenados según la fuerza de asociación.<sup>48</sup>

<sup>47</sup>El primer paso fue cruzar las variables de exportaciones e importaciones con el resto de las variables de la muestra. Este modelo utiliza variables Proxy que reemplazan los datos sobre los rasgos globales de una compañía. Dos variables para el comercio exterior y otra para Inversión Extranjera Directa son incluidas en la base de datos: las exportaciones y las importaciones y porcentaje de capital externo. Estas variables son empleadas como puntos de referencia. Unas series de correlaciones fueron llevadas a cabo para medir la fuerza de la asociación entre un número limitado de indicadores, los cuales muestran asociaciones significativas con los indicadores referenciales. El cuadro 19 presenta un número limitado de indicadores que muestran una asociación significativa con los indicadores de referencia. Al respecto, yo generé la correlación con las variables con las cuales de acuerdo con la teoría, de alguna manera capturan algún rasgo de la globalización de la economía. Más de 40 variables fueron asociadas con las variables de puntos de referencia. Los indicadores enlistados en el cuadro 19 tienen relaciones significativas con los indicadores referenciales. Ellas consisten en un amplio rango de características de la globalidad, tales como la calidad y cantidad de las exportaciones e importaciones, la inversión extranjera directa, el capital externo y diferentes sectores de la economía. Estos indicadores fueron entonces incorporados en el modelo de Análisis de Componente Principales.

<sup>48</sup>Muchos fueron a menos  $p=0.01$ , indicando 99 por ciento de certeza que la correlación no es aleatoria. También es importante destacar que el signo de coeficiente de correlación, para identificar si la relación fue encontrada es negativa o positiva.

Como se esperaba, las exportaciones están asociadas de manera directa con el empleo, las importaciones, las ventas totales, los activos totales, los pasivos totales, y los bienes de capital de las industrias. El año de inicio de la operación está correlacionado de manera negativa a las exportaciones, denotando que entre más antigua la compañía es más probable que tenga actividad exportadora. Esto es contrario de lo que uno podría haber esperado y va a contracorriente de la idea de que las nuevas compañías globales que llegaron a México bajo la liberalización tomaron ventaja de las nuevas relaciones económicas de México con Estados Unidos y las economías mundiales. Más aún, este hallazgo parece desafiar un punto de vista anterior acerca de que las firmas en los años ochenta no exportaban y producían para el mercado nacional bajo el régimen de Sustitución de Importaciones. Este hallazgo refleja que las compañías para sobrevivir la década de los ochenta cambiaron a una posición en pro de las exportaciones en el tiempo. Una alta correlación entre empresas estatales (de capital estatal variable) y las exportaciones sugiere que las seis empresas de propiedad estatal en la muestra tienen una muy intensa actividad exportadora. Esta podría ser una de las razones por las cuales no han sido privatizadas, ya que son rentables en el nuevo ambiente económico.<sup>49</sup>

En el caso de la variable de importaciones, muchas de las correlaciones son similares a las mostradas por la variable de exportaciones. Pero algunos de los resultados son interesantes; primero, contrario a las probabilidades, la variable que mide el Programa gubernamental para el apoyo de las actividades exportadoras (PITEX) por medio de la otorgación de exenciones fiscales a las compañías que importan bienes temporales para la reexportación (bienes intermedios) parecen tener una relación más fuerte con las variables de importación que con las de exportación. Esto indica que las compañías están aprovechando el programa gubernamental pero no exportan todos los productos resultantes como lo requiere el subsidio. Ello puede deberse a la complejidad del procedimiento de cuantificación de PITEX o la falta de medidas coercitivas. Del mismo modo la variable de importación está estrechamente asociada a las exportaciones dentro de la región del TLCAN. Se podría explicar por el hecho de que los productos de exportación (en la mayoría de los casos) contienen componentes importantes ajenos al tratado, mismos que son importados por compañías ensambladoras de productos en México para el mercado del TLCAN y por el hecho

<sup>49</sup>Aparte de Petróleos Mexicanos que es la empresa más grande de México, las restantes compañías estatales se ubican en sectores muy globalizados como las telecomunicaciones y el transporte. Estas compañías son Aeroméxico, Mexicana y Satélites Mexicanos.

CUADRO 49  
VARIABLES DE CORRELACIONES

<i>Variable</i>	<i>Correlación Pearson exportaciones</i>	<i>Correlación Pearson total de importaciones</i>	<i>Correlación Pearson IED</i>
Exportaciones	1	.769**	0.081
Posición respecto a ventas	.247**	.332**	.261**
Ventas	.875**	.684**	0.074
Exportación a la zona del TLCAN	.160**	.211**	.195**
Exportación a países europeos	0.075	0.08	.137**
PITEX	.104*	.151**	.208**
Capital externo como porcentaje del total	0.038	.090*	.527**
Total de bienes	.808**	.608**	0.045
Total pasivos	.852**	.575**	0.024
Pasivos nacionales como porcentaje del total	-.278**	-.203**	-.287**
Pasivos internos como porcentaje del total	.208**	0.269	.113**
Total de empleo	.596**	.532**	0.056
Año de inicio de operaciones	-.160**	-.171**	-0.003
Industrias de bienes de capital: maquinaria y equipo	0.223**	0.217**	0.147**
Sector manufacturero	-0.006	0.009	.118**
Zona Metropolitana de la Ciudad de México	0.041	0.062	.107*
Inversión extranjera directa	0.08	.178**	.906**
CS_EST Compañía con capital del sector público como accionista	.314**	.181**	-0.023
CS_PRIV Compañía con capital del sector privado mexicano como accionistas	-.195**	-.219**	-.810**
CS_EXT Compañía con capital extranjero como accionistas	.096*	.167**	.859**
Inversión extranjera	0.081	.137**	1
Compañías nacionales mexicanas	-0.086	-.148**	-.637**
Corporaciones Transnacionales CTN	0.086	.148**	.637**
Importaciones del TLCAN	0.088	.145**	0.049
Importaciones de Europa	-0.019	-0.022	.109*
Total de importaciones	.769**	1	.137**

\* Correlación es significativa en el nivel 0.05 (2 tailed) a no se despliega porque al menos una de las variables es constante.

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0.01 (2 tailed).

Fuente: Elaboración propia basada en datos presentados en *Expansión* 2000.

que Norteamérica es el destino principal de las exportaciones de México (véase cuadro 20). La correlación positiva entre importaciones y compañías transnacionales da a entender que las CTN están más interesadas en el mercado mexicano que en mercados externos, lo que también es el caso con la variable que mide la presencia del IED a escala de empresa aunque no necesariamente en relación a las CTN.

CUADRO 20  
EXPORTACIONES POR REGIÓN DENTRO  
DE LAS 500 COMPAÑÍAS MÁS IMPORTANTES

<i>Región de exportación</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
TLCAN	163	61
TLCAN y otros destinos de exportación	62	23
América Latina	34	13
Europa	5	2
Asia	2	1
Más de un destino fuera del TLCAN	3	1
Total	269	100

Fuente: Elaboración propia basada en datos presentados en *Expansión*, 2000.

Los flujos de capital son una variable útil que refleja fielmente el grado en que una compañía está integrada con la economía mundial. Sin embargo, los indicadores presentan una paradoja. Por un lado, los resultados dejan entrever que, como ha sido argumentado, las CTN son el agente conductor detrás de la globalización de la economía (véase cuadro 21), otro lado, una comparación entre las 500 compañías más importantes en 1980 y en 2000 revelan que hubo un decremento neto de 52 por ciento (pasando de 160 en 1980 a 77 en 2000). Además, otro rasgo que sobresale de entre los indicadores, y que ha sido olvidado del debate global sobre los flujos de capital es que estos normalmente están asociados con las CTN, no obstante en el caso mexicano 32 por ciento del total de la muestra (110 firmas) se compone de empresas que han recibido flujos de IED. Sesenta por ciento de estas 110 compañías son CTN, 38 por ciento son compañías privadas mexicanas y 2 por ciento son empresas estatales. El hecho que 38 por ciento sean compañías mexicanas que reciben inversión extranjera resulta notable. Como algunos académicos (Dicken, 1992; Sassen, 1994) argumentan, la globalización también significa estrategias transfronterizas para construir la mayor variedad de condiciones ventajosas a partir de la innovación, los costos laborales y acceso a mercados. Entonces la IED

parece dar especial dinamismo a las empresas nacionales casi tanto como a las CTN, y un hecho que confirma esto es que las 500 compañías más importantes que tienen algún grado de IED, que tienen el 64 por ciento.<sup>50</sup> son empresas del sector manufacturera.<sup>51</sup>

El capital extranjero también está, como era de esperarse, muy vinculado con las CTN con pasivos internacionales dentro de los sectores de manufactura y de bienes de capital pero, sorprendentemente, no se correlaciona con las exportaciones o con las ventas totales de las compañías. El comportamiento de las exportaciones y de las ventas totales parecen estar desvinculadas con el monto de inversión extranjera en cualquier compañía dada. Contraviniendo las probabilidades, el capital extranjero se relaciona a las importaciones con una fuerte conexión a las importaciones provenientes de Europa, a las cuales ninguna variable de importación está correlacionada. Esto denota que el capital extranjero europeo está sobrerrepresentado comparado con el capital proveniente de Norteamérica o Japón, las otras dos mayores fuentes de capital extranjero (véase cuadro 21). Una explicación podría estar relacionada con que las compañías europeas están más orientadas al mercado mexicano que al resto del TLCAN.

La fuerte correlación entre los programas gubernamentales de apoyo a la exportación (PITEX, Altex<sup>52</sup> y Maquiladora) y el capital externo es digna de mención. Sin embargo, la relación es aún más fuerte cuando se trata de la asociación de las variables de importación y exportación, esto puede ser interpretado como el resultado positivo de estas políticas de promoción de exportaciones. Al introducir una dimensión espacial a los flujos de IED, encontré que hay bases estadísticas para confirmar que la región de la ciudad de México está altamente relacionada con los flujos de inversión extranjera directa, pero que ninguna otra región es significativa en términos estadísticos. Esta variable está estrechamente relacionada con la alta participación de inversión extranjera en las CTN y con la ciudad de México como la principal concentradora de CTN que tiene operaciones en México, aunque por supuesto, las compañías mexicanas con participaciones de capital extranjero no tienen un patrón de localización y por lo tanto pueden ser encontradas en diversas regiones y no únicamente en la ciudad de México.

<sup>50</sup>Existen 74 compañías que a la vez son compañías mexicanas y tienen cierto grado de IED.

<sup>51</sup>Las distribuciones restantes son las siguientes: 34 por ciento de las compañías mexicanas con IED están en el sector servicios y sólo dos se encuentran en el sector primario.

<sup>52</sup>A semejanza de los programas Pitex y maquiladora, Altex es un programa de gobierno de incentivos fiscales para empresas altamente exportadoras.



CUADRO 21

## IED POR ORIGEN DENTRO DE LAS 500 COMPAÑÍAS MÁS IMPORTANTES

<i>Capital foráneo</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Estados Unidos de América	72	26
Alemania	8	3
Francia	4	1
Suiza	4	1
Canadá	1	0
Reino Unido	4	1
Japón	3	1
Otros	15	5
Compañías con capital extranjero (país de origen no disponible)	165	60
Total	276	100

Fuente: Elaboración propia basada en datos presentados en *Expansión*, 2000.

La razón detrás de la decisión para llevar a cabo pruebas de análisis factorial se debió principalmente a la complejidad metodológica de medir la globalización. Dada la ambigüedad causal, la evidencia empírica de la globalización difícilmente se expresa. La razón principal de esta decisión metodológica fue crear alguna evidencia empírica utilizando una herramienta estadística sólida para crear un parámetro estadístico robusto permitiendo no únicamente el análisis descriptivo, sino también la interacción causal de distintas variables que explican el proceso de globalización.

Un análisis factorial fue construido para incluir muchas de las variables asociadas con los factores globales mencionados en la sección anterior.<sup>53</sup> El modelo estadístico utilizado fue significativo, y los resulta-

<sup>53</sup>El análisis factorial concierne en describir las variaciones o "varianza" compartida por los resultados elementales (personas, unidades, etcétera) basados en tres o más variables. La medida de adecuación de muestras Kaiser-Meyer-Olkin prueba el índice para comparar las magnitudes de los coeficientes de correlación observados con las magnitudes de coeficientes de correlación parcial, a menor sea el valor del índice menos apropiado el modelo. En general los resultados arriba de 0.60 son aceptables, por encima de 0.70 son buenos, superiores a 0.80 son recomendables. La prueba de Bartlett (como aparece aquí), significa que para la esfericidad las medidas dependientes de dos o más variables están correlacionadas. En la Matriz de Componente, el primero que es "extraído" da cuenta del nivel de varianza más largo compartida por la prueba. El segundo factor consiste del siguiente nivel de varianza más largo el cual no está explicado por el primero. En este caso la varianza estimada para este primer factor es de 0.77 o 77 por ciento de la varianza total. En la Matriz de Componentes Principales el primer factor extraído de un análisis es aquel que da cuenta de la varianza máxima, ya que el objeto del análisis factorial es reducir el número de variables que tenemos por manejar, esto no se lograría si usáramos todos. Esta es realmente una pregunta de cuántos de los factores con valores más bajos deberíamos retener como si los primeros explicaran en gran medida la varianza.

dos fueron consistentes al ser contrastados con los casos individuales. Los resultados fueron entonces clasificados. El análisis es presentado con especial enfoque en las 100 compañías más importantes de la clasificación (las compañías más orientadas a la globalización) (véase cuadro 22). En el capítulo 1 describí la construcción del índice global que asigna una puntuación para cada compañía según el estatus global (los cuadros 23, 24 y 25 muestran el índice global para las 100 compañías más importantes).

CUADRO 22  
MODELO DE ANÁLISIS FACTORIAL

<i>Medidas de muestras Kaiser-Meyer-Olkin</i>		.775
Adequacy		
Prueba de Bartlett		
Esfericidad	Aprox. Chi-cuadrada	1878.143
	df	28
	Sig.	.000
<i>Componente</i>	<i>Componente</i>	
	1	2
Total de exportaciones	0.819	-0.162
Total de importaciones	0.807	-0.222
Total bienes	0.871	-0.167
Investigación directa foránea	0.394	0.683
Total de ventas	0.899	-0.167
Posición (rango entre las 500)	-0.631	-0.374
Total empleo	0.823	-0.131
Pasivos internacionales, porcentaje del total	0.271	0.781

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 23  
LAS 100 COMPAÑÍAS MÁS IMPORTANTES DE ACUERDO  
CON EL ÍNDICE GLOBAL EN EL AÑO 2000

<i>Posición global</i>	<i>Compañía</i>	<i>Índice</i>	<i>Posición de ventas en las 500 primeras</i>
1	Ford Motor Company	6.91994	9
2	Wal-Mart de México	6.34639	7
3	Grupo México y Subs.	5.68112	24
4	Grupo Modelo	4.47283	18
5	Daimler Chrysler	3.52299	4

<i>Posición global</i>	<i>Compañía</i>	<i>Índice</i>	<i>Posición de ventas en las 500 primeras</i>
6	Hewlett-Packard de México	2.40685	28
7	Gruma	2.27982	29
8	Hylsamex y Subs.	2.13019	35
9	Kimberly-Clark de México	2.0261	34
10	Grupo Minero México y Subs.	2.00689	47
11	Coca-Cola Femsa	1.93118	32
12	Química Sumex	1.86257	356
13	Grupo Kodak	1.76832	52
14	Mabe	1.73993	45
15	Transportación Marítima Mexicana	1.70039	103
16	Siemens	1.68682	48
17	Internacional de Cerámica y Subs.	1.6862	119
18	Alpek y Subs.	1.6351	31
19	Nestlé México	1.54981	26
20	Corporación Durango	1.53606	39
21	John Deere	1.48676	77
22	Acer Computec Latinoamericana	1.48225	111
23	Tubos de Acero de México	1.40338	82
24	Sigma Alimentos	1.38482	66
25	Lear Corporación México	1.3351	75
26	Dermet de México	1.3192	139
27	Grupo Situr y Subs.	1.31141	84
28	Aerovías de México	1.30054	37
29	Grupo Condumex y Subs.	1.2979	44
30	Dana Heavy Axle México	1.15693	201
31	Compañía Industrial de Parrás	1.08738	132
32	Delphi Delco Electronics System	1.0674	218
33	Unik y Subs.	0.95455	50
34	Grupo Minsa	0.92199	130
35	Grupo Black and Decker de México	0.90337	230
36	Compañía Mexicana de Aviación	0.90276	46
37	Industrias John Deere	0.87983	116
38	Satélites Mexicanos	0.84669	169
39	Grupo Simec y Subs.	0.82492	127
40	No Sabe Fallar	0.79517	204

Fuente: Elaboración propia.

CUDRO 24  
 LAS 100 COMPAÑÍAS MÁS IMPORTANTES DE ACUERDO  
 CON EL ÍNDICE GLOBAL (2)

<i>Posición global</i>	<i>Compañía</i>	<i>Índice</i>	<i>Posición de ventas en las 500 primeras</i>
41	Albrights & Wilson Troy de México	0.79201	160
42	Acco Mexicana	0.78416	333
43	Industrias Pilot de México	0.72422	293
44	Hylsa	0.72002	49
45	Grupo Olivetty Mexicana	0.71866	166
46	Grupo Chartwell de México y Subs.	0.70714	209
47	Dal-Tile México	0.70663	183
48	Schneider Electric de México	0.70648	121
49	Molymex	0.70451	288
50	Ciba Especialidades Químicas de México	0.69533	136
51	Mexichem y Subs.	0.68663	128
52	Grupo Cinemex	0.67317	211
53	Goldshmidt Química de México	0.64598	426
54	Hayes Lemmerz México	0.63571	306
55	Plásticos Dumex	0.61434	386
56	Everest & Jennings de México	0.59949	450
57	Kodak de México	0.5888	148
58	Baja Oriente	0.58541	372
59	Geodis Overseas	0.57928	415
60	Edelman de México	0.56627	465
61	Grupo Echlin Automotriz	0.56319	207
62	Productos del Monte	0.55018	239
63	Ediciones Larousse	0.53165	324
64	Sta-Rite de México	0.52849	437
65	Becton Dickinson de México	0.51903	174
66	Progress Software	0.50484	373
67	Daewoo Electronics Corporacion de México	0.50001	182
68	Telemercadeo Integral	0.49877	389
69	EDS de México	0.48224	153
70	BMG Entertainment Mexico Div Sonopress	0.47965	307
71	Moore de México	0.47894	298
72	Redwood Systems Logística de México	0.47015	406
73	Garlock de México	0.46782	430
74	Olympia de México	0.44892	342
75	Mabuchi de México	0.44875	490
76	Coparmex	0.39928	68
77	Imsa Acero y Subs.	0.39115	57
78	Dalm'S del Potosí	0.37635	475
79	Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma	0.37474	42
80	Inversiones Sidek y Subs.	0.36593	86

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO25  
LAS 100 COMPAÑÍAS MÁS IMPORTANTES DE ACUERDO  
CON EL ÍNDICE GLOBAL (3)

<i>Posición global</i>	<i>Compañía</i>	<i>Índice</i>	<i>Posición de ventas en las 500 primeras</i>
81	Sabre Sociedad Tecnológica	0.34333	270
82	Merck México	0.32774	196
83	Black and Decker	0.31568	281
84	Cia. Siderúrgica de Guadalajara y Subs.	0.25894	126
85	Nemak	0.23717	113
86	Cia. Occidental Mexicana	0.23483	368
87	Dirona	0.20808	161
88	Grupo Pi Mabe	0.19418	145
89	Price Pfister de México	0.19059	375
90	Grupo Costamex	0.18825	220
91	Corporacion Nacional de Radiodeterminación	0.14349	344
92	Costamex	0.11664	295
93	Girsa	0.10611	64
94	Kurita de México	0.09506	445
95	Bd Power Tools Mexicana	0.07424	408
96	Sistema Hormiga	0.07288	343
97	Hermi Ingeniería	0.03611	384
98	Grupo Viz	-0.00873	146
99	Agrobios	-0.05621	72
100	Tecnología y servicios de agua	-0.05658	349

Fuente: Elaboración propia.

Las 10 compañías más importantes de acuerdo con el indicador global son: 1. Ford Motor Company, 2. Wal-Mart, 3. Grupo México, 4. Grupo Modelo, 5. Daimler-Chrysler, 6. Hewlett-Packard, 7. Gruma Alimentos, 8. Hylsamex, 9. Kimberly-Clark y 10. Grupo Minero. El análisis de las 10 compañías más globalizadas de acuerdo con el análisis factorial son compañías que comparten las siguientes características: ocho de 10 compañías están localizadas en la ciudad de México, nueve tienen una destacada actividad exportadora (la única excepción es Wal-Mart), nueve tienen inversión extranjera, y de todas ellas su principal fuente de inversión es Estados Unidos; seis de las 10 muestran actividad financiera a través de la Bolsa Mexicana de Valores; cuatro son subsidiarias de compañías de CTN y los sectores de la economía representados entre las 10 más importantes son: automotriz, comercio, hardware para equipo de cómputo, comida y bebidas, industria acerera, papel e impresión y minería.

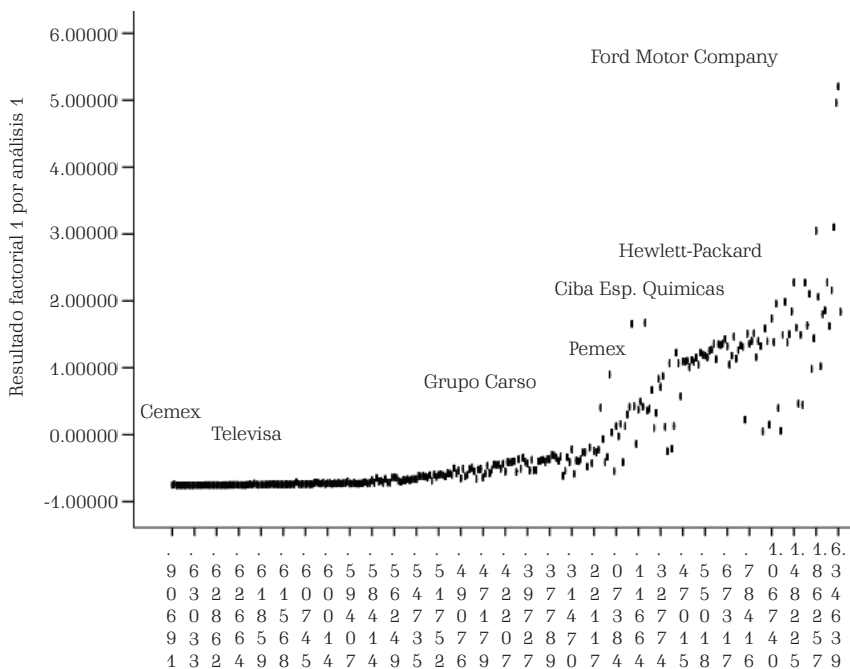
Es importante recordar que el Análisis del Componente Principal (ACP) está interesado en describir las variaciones o “varianza” compartidas por el elemento basado en tres o más variables. El resultado del ACP es la creación de un índice simple de *globalidad* relativa que asigna un valor específico (o resultado) para cada ejemplo de firma representando el estatus global de las compañías en relación con todas las otras compañías de la muestra. El índice consiste de la combinación de indicadores individuales con una correlación significativa de uno con otro basados en los componentes compartidos subyacentes globales. El ACP es usado para identificar desde un grupo de indicadores de componentes fundamentales que pueden al menos explicar de manera parcial por qué, para mis propósitos, los valores indicativos difieren entre compañías. Una de las razones por las cuales las compañías tienen diferentes valores para cada una de las variables se debe a su estatus global relativo.

El objetivo para usar el ACP en el ejercicio de evaluación de la globalidad es extraer el “componente global” que puede ser usado para construir un índice *ad hoc* de globalidad relativa para cada compañía. Por lo tanto, una compañía puede estar clasificada muy alto en cualquier factor simple global; como es el caso de una compañía netamente exportadora o importadora (p.ej. Cemex, Pemex) o ser una subsidiaria de CTN con alto porcentaje de capital externo (p.ej. Sears Roebuck), o estar en la cima de la lista de ventas (p. ej. Carso Telecom), y conseguir un resultado bajo debido a la importancia dada por el modelo de combinación de valores que expresan cierto grado de globalidad.

Las 100 compañías globales más importantes revelan una porción alta de exportaciones a la región del TLCAN (72 por ciento): para las compañías mexicanas la cifra es de 83 por ciento comparada con 63 por ciento de las CTN. Los teóricos de la globalización aseveran que las compañías transnacionales de los países desarrollados se reubican en países menos desarrollados con el fin de coordinar la producción y el comercio mundial. Lo que estos resultados sugieren, no obstante, es que no todas las CTN están interesadas en las prácticas de producción global, sino que más bien en el poder de consumo de los mercados nacionales, un rasgo a veces ignorado o subrepresentado. La misma falsa concepción tiende a ser aplicada a las compañías mexicanas que muchas veces se considera que están orientadas al mercado nacional debido a la obvia ventaja de conocer el mercado local, pero como estos resultados apuntan, las compañías mexicanas se han adaptado de manera exitosa al nuevo régimen económico de exportación. Al analizar esta situación, en sentido inverso, encontré que sólo un

pequeño grupo de de firmas (14 por ciento de las súper 100) no exportan a la región del TLCAN, de nuevo la mayor porción corresponde a aquellas que exportan únicamente a Estados Unidos (67 por ciento; una porción minúscula 3 por ciento exporta tanto a Estados Unidos como a Canadá y 16 por ciento tienen exportaciones a los dos países además de exportar por lo menos a otro país fuera de la región de América del Norte).

GRÁFICA 8  
RESULTADO DEL FACTOR DE REGRESIÓN PARA COMPAÑÍAS SELECCIONADAS



Fuente: Cálculos de elaboración propias.

La situación contraria se presenta con las compañías mexicanas exportadoras a América Latina, Europa y Asia, donde la cantidad de compañías mexicanas es dos veces mayor que el número de CTN. Esto indica que las CTN exportadoras ubicadas en México, sólo están interesadas en las ventajas que proporciona México como miembro del TLCAN. En otras palabras, la paradoja es que las CTN ubicadas en México en términos de dirección espacial de sus exportaciones, están comportándose más como firmas

nacionales de lo que uno esperaría, y no como firmas transnacionales. Este fenómeno puede estar relacionado con la fuerte orientación impuesta por el régimen del TLCAN al favorecer los intercambios económicos dentro de América del Norte para volverla atractiva a cualquier firma ajena a la región en especial las corporaciones de Europa y Japón.

Cuando se agrupan según la ubicación todas las compañías localizadas en los estados fronterizos (23 por ciento) exportan a Estados Unidos, mientras un hallazgo importante, es que ninguna de ellas exporta a ningún otro país fuera de la región del TLCAN. Todas las compañías que exportan a Europa, Asia y América Latina (78 por ciento) están localizadas en la parte central del país, aunque algunas de estas compañías también exportan a la región del TLCAN. Esto confirma el argumento que la integración al interior del TLCAN llevaría o dirigiría a la ubicación de compañías en la región fronteriza para incrementar el comercio México-EUA, antes que de las compañías fuera del TLCAN aprovechando y usando a México como un trampolín a Estados Unidos. Esto alude a que la frontera sólo ofrece una ventaja espacial a Estados Unidos mas no al resto del mundo, para lo cual la ubicación en el centro aparenta ser más importante. Finalmente, muchas de las 100 compañías globales están involucradas por lo menos en uno de los esquemas gubernamentales de promoción exportadora (maquiladora Altex y Pitex) y muchas de ellas (pero no todos), están ubicados en estados fronterizos como podría esperarse.

Con respecto a la inversión extranjera, sólo una pequeña proporción de las compañías (14 por ciento) no cuentan con capital extranjero. De nuevo, el país mejor ubicado en términos de flujos de capital hacia México es Estados Unidos (57.8 por ciento de las compañías), seguido a la distancia por Alemania (5 por ciento), Francia (4 por ciento), Suiza (3 por ciento), Reino Unido (2 por ciento) y otros (4 por ciento). Esto también sirve para confirmar que la integración comercial se ha llevado a cabo a la par con la integración de la producción descrita en este caso gracias a los altos flujos de inversión liderados por Estados Unidos, y no en el sentido inverso como lo han sostenido algunos investigadores como es el caso de Livas, Fujita y Hanson. Estos autores suponían que países fuera del TLCAN serían atraídos a México para aprovecharse de la posición mexicana. La participación de IED a escala estatal confirma que las regiones más desarrolladas atraen flujos mayores que las regiones menos desarrolladas (según las participaciones nacionales de PIB), indicando que otros factores influyen en las decisiones de inversión directa y no únicamente es la proximidad con los mercados (en este caso estadounidenses) como estos autores sostienen (véase cuadro 27).



TABLA 26A  
**PRINCIPALES COMPAÑÍAS VERSUS AÑO DE INICIO  
 DE ACTIVIDADES Y UBICACION**  
 (Tabla cruzada: Ubicación por región versus Inicio de operaciones)

		<i>Comienzo de operaciones</i>												
		<i>Antes de 1900</i>		<i>1921-1940</i>		<i>1941-1960</i>		<i>1961-1980</i>		<i>1981-1990</i>		<i>1991-2000</i>		<i>Total</i>
Ubicación por región	Frontera	Frecuencia	2	4	5	6	7	2	2	7	23			
	% inicio de operaciones	66.7	46.7	26.3	26.1	41.1	44.1	22.6	23.0					
Norte	Frecuencia	0	1	1	1	4	7							
	% inicio de operaciones	0.	46.7	5.3	4.3	.0	42.9	7.0						
El Bajío	Frecuencia	0	0	1	4	2	2	2	9					
	% inicio de operaciones	.0	.0	5.3	17.4	11.1	6.5	9.0						
Centro	Frecuencia	1	4	12	12	14	18	61						
	% inicio de operaciones	33.3	66.7	63.2	52.2	77.8	58.1	61.0						
Total	Frecuencia	3	6	19	23	48	31	100						
	% inicio de operaciones	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: Cálculos de elaboración propia.

CUADRO 26B

PRINCIPALES COMPAÑÍAS VERSUS AÑO DE INICIO DE ACTIVIDADES Y UBICACIÓN

(Tabla cruzada: Ubicación por región versus inicio de operaciones)

Ubicación por región	Comienzo de operaciones										Total
	Antes de 1900	1921-1940	1941-1960	1961-1980	1981-1990	1991-2000					
Estado de México (ZMCM)	0	0	2	4	0	3					9
	Frecuencia	.0	.0	10.5	17.4	.0					9.0
	% inicio de operaciones	0	0	0	0	2					4
Baja California	Frecuencia	.0	.0	.0	.0	11.1					4.0
	% inicio de operaciones	0	1	0	0	0					1
Baja California Sur	Frecuencia	.0	16.7	.0	.0	.0					1.0
	% inicio de operaciones	0	0	0	1	0					1
Chihuahua	Frecuencia	.0	.0	.0	4.3	.0					1.0
	% inicio de operaciones	1	0	0	0	0					2
Coahuila	Frecuencia	33.3	.0	.0	.0	.0					2.0
	% inicio de operaciones	1	4	10	6	13					48
Distrito Federal	Frecuencia	33.3	66.7	52.6	26.1	72.2					48.0
	% inicio de operaciones	0	0	0	0	0					1
Durango	Frecuencia	.0	.0	.0	.0	.0					1.0
	% inicio de operaciones	0	0	1	0	0					1
Guanajuato	Frecuencia	.0	.0	5.3	.0	.0					1.0
	% inicio de operaciones	0	0	0	4	2					8
Jalisco	Frecuencia	0	0	0	4	2					8

	% inicio de operaciones	.0	.0	.0	17.4	14.1	6.5	8.0
Estado de México (rest.)	Frecuencia	0	0	1	1	0	0	1
	% inicio de operaciones	.0	.0	.0	4.3	.0	.0	1.0
Nuevo León	Frecuencia	1	1	5	3	0	4	14
	% inicio de operaciones	33.3	16.7	26.3	13.0	.0	12.9	14.0
Puebla	Frecuencia	0	0	0	1	0	1	2
	% inicio de operaciones	.0	.0	.0	4.3	.0	3.2	2.0
Querétaro	Frecuencia	0	0	0	0	1	0	1
	% inicio de operaciones	.0	.0	.0	.0	5.6	.0	1.0
Sinaloa	Frecuencia	0	0	0	1	0	0	1
	% inicio de operaciones	.0	.0	.0	4.3	.0	.0	1.0
San Luis Potosí	Frecuencia	0	0	0	0	0	2	2
	% inicio de operaciones	.0	.0	.0	.0	.0	6.5	2.0
Sonora	Frecuencia	0	0	0	1	0	0	1
	% inicio de operaciones	.0	.0	.0	4.3	.0	.0	1.0
Tampico	Frecuencia	0	0	0	1	0	0	1
	% inicio de operaciones	.0	.0	.0	4.3	.0	.0	1.0
Veracruz	Frecuencia	0	0	1	0	0	1	2
	% inicio de operaciones	.0	.0	5.3	.0	.0	3.2	2.0
Total	Frecuencia	3	6	19	23	18	31	100
	% inicio de operaciones	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Cálculos de elaboración propia.

CUADRO 27  
 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR ENTIDAD FEDERATIVA, 1994-2000

Periodo	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	%	%	%	%	%	%	%
Aguascalientes	0.27	0.33	0.38	0.15	0.82	0.63	0.44
Baja California	2.15	6.56	5.54	5.64	9.17	9.07	7.22
Baja California Sur	0.08	0.25	0.44	0.34	0.50	0.64	0.23
Campeche	0.20	0.10	0.00	0.20	0.00	0.20	0.90
Coahuila	0.97	1.19	1.88	0.96	1.59	1.29	1.41
Colima	0.97	0.04	0.05	0.03	0.05	0.03	0.04
Chiapas	0.00	0.00	0.01	0.00	0.01	0.03	0.01
Chihuahua	2.89	6.44	6.94	4.30	7.44	4.70	6.67
Distrito Federal	71.76	54.45	62.21	55.16	49.39	45.05	47.36
Durango	0.20	0.49	-0.07	0.09	0.21	0.06	0.04
Guanajuato	0.14	0.08	0.07	0.01	0.40	1.08	0.50
Guerrero	0.06	0.55	0.13	0.02	0.04	0.28	0.07
Hidalgo	0.00	0.02	0.78	0.02	0.01	0.01	0.00
Jalisco	0.61	1.38	2.38	1.64	4.58	4.13	6.61
Estado de México	3.08	7.20	5.20	2.34	9.40	11.46	3.22
Michoacán	0.08	0.59	0.02	0.03	0.05	0.04	0.21
Morelos	0.18	0.82	0.67	0.23	0.79	1.20	0.34
Nayarit	0.05	0.02	0.05	0.05	0.07	0.12	0.14
Nuevo León	8.81	8.27	4.30	19.87	5.29	9.81	12.02
Oaxaca	0.00	-0.03	0.00	0.05	0.00	-0.01	-0.01
Puebla	0.28	0.31	0.51	3.18	0.48	1.24	3.40
Querétaro	1.13	0.45	0.88	0.61	1.58	0.84	1.16
Quintana Roo	0.37	0.22	0.33	0.84	0.21	0.29	0.06
San Luis Potosí	0.14	1.60	0.23	0.08	0.08	1.73	1.21
Sinaloa	0.44	1.15	0.37	0.27	0.08	0.33	0.09
Sonora	1.01	1.89	1.38	1.35	2.15	1.51	2.95
Tabasco	0.00	0.01	0.00	0.06	0.01	0.43	0.22
Tamaulipas	3.42	4.80	4.35	2.38	4.49	3.90	3.69
Tlaxcala	0.18	0.14	0.10	0.03	0.11	0.36	0.03
Veracruz	0.10	0.35	0.14	0.03	0.43	-0.62	0.16
Yucatán	0.46	0.24	0.60	0.12	0.38	0.23	0.35
Zacatecas	0.13	0.15	0.14	0.11	0.18	0.09	0.08
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: INEGI, Banco de Información Económica, varios años.

Es sorprendente que aparte de las compañías estadounidenses, no haya compañías con 100 por ciento de capital externo localizadas en los estados fronterizos. Otra vez esto contradice el argumento de que la ubicación en los estados fronterizos es preferida por las compañías de capital

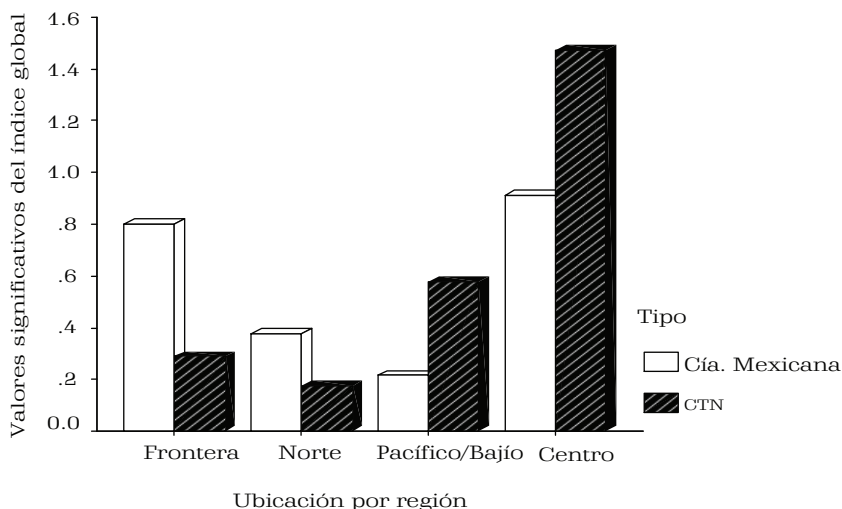
externo que no pertenecen al TLCAN ya que les permitiría aprovechar a México para exportar a Estados Unidos (véase gráfica 11).

Al agrupar a las compañías en regiones, diferenciándolas entre CTN y compañías mexicanas, mi objetivo fue analizar el patrón de ubicación y compararlo con el índice de globalidad para sacar conclusiones desde una perspectiva espacial. Mis resultados arrojan que la región líder en términos de las compañías más globales es la ciudad de México y no la región fronteriza como Krugman, Hanson y Livas sugieren. El punto más alto de la clasificación lo ocupa precisamente la ciudad de México, donde en números absolutos y relativos tiene la mayor concentración de las 100 compañías globales más importantes donde las CTN se hallan altamente sobre-representadas.

Esto sugiere que la larga historia de las compañías mexicanas establecidas en los estados fronterizos juega un papel importante (los más altos resultados fueron para dos compañías emplazadas en Monterrey: Savia y Cemex) ya que esta región se situó en el segundo lugar. La región Bajío-Pacífico (compuesta por Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán y Nayarit) se colocó en tercer lugar. Lo que es de llamar la atención es que aquí las CTN han tenido más altos resultados de forma constante que las compañías mexicanas. Los resultados más bajos restantes pertenecen a la región sur, donde no hay compañías ubicadas entre las 100 compañías globales más importantes, esto significa que los principales indicadores de globalidad tienen valores bajos para las compañías situadas en esta región.

Al enfocarse específicamente en la manufactura, se podría aseverar que hasta cierto grado la descentralización industrial fue llevada a cabo durante los últimos 20 años, en las áreas menos desarrolladas del país, y que ciertas regiones han aprovechado la estrategia orientada a la exportación como la vía para impulsar su desarrollo atrayendo a compañías orientadas a mercados y actividades globales, pero, ¿acaso es ésta una descentralización *per se*?, ¿son tomadas las decisiones de ubicación para aprovechar sitios menos caros, menos congestionados y con una producción intensiva en mano de obra? De hecho, la hipótesis de que las compañías exportadores “migran a la frontera” sólo es parcialmente verdadera porque muchas de las compañías con actividad comercial internacional todavía están localizadas dentro de la región central, lejos de la frontera. Aunque es verdad que la región fronteriza alberga a un gran número de las compañías más globalizadas, el número, tamaño y calidad en términos del índice global no se aproxima al de la parte central del país, en particular al de la ciudad de México.

GRÁFICA 9  
 DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS 100 PRINCIPALES, CTN *VERSUS* COMPAÑÍAS  
 MEXICANAS  
 (Clasificadas por el resultado de globalidad)



Fuente: Elaboración propia.

En contraste, las otras regiones no presentan una fuerte correlación con las variables globales, excepto para la región fronteriza. Esta región presenta una estrecha correlación con las importaciones y exportaciones así como con otras variables asociadas con dichas actividades comerciales. La ubicación es crucial para las compañías exportadoras más importantes: entre más alta sea su clasificación exportadora, más probable es que la compañía esté ubicada en estados fronterizos. En ese sentido, la región fronteriza está vinculada de manera muy cercana con los programas de promoción de exportaciones como los ya mencionados: Maquiladora, Pitex y Altex. Asimismo, está relacionada con las exportaciones al área del TLCAN. Aun cuando esto manifiesta una débil correlación con otras variables que reforzarían esta situación, la dirección de la asociación es la esperada si pensamos en esta región como una exportadora/importadora neta.

Comparando, los resultados de las 100 compañías más globales con los de las 100 compañías de la base de datos completa de 500, las 100 compañías más globalizadas arrojan una mejor dispersión entre las regiones: 18 estados están representados en contraposición de 13 para toda la base de datos de las 100 compañías. También resalta la importancia "global" de

ciertos estados como centros globales. La ciudad de México es el centro global más destacado del país en materia de patrones de ubicación entre las 100 compañías más globalizadas, seguido por Nuevo León (Monterrey) y Jalisco (Guadalajara). Al contrastar estas dos últimas entidades cuando vemos la lista de las 100 compañías más importantes de *Expansión* y las 100 compañías globales más importantes nos dejan ver que Nuevo León tiene 23 compañías en la primera lista, pero la cifra disminuye a 10 en la segunda. El patrón opuesto puede observarse en Jalisco con 5 en la lista de *Expansión*, y duplica este número en la lista de las 100 más globalizadas. Durango está únicamente en la primera, mas no en la segunda. En contraste, cinco entidades que no aparecen en la primera lista, sí aparecen en la segunda: Baja California Sur, Querétaro, Sonora, Tlaxcala y Yucatán.

## CONCLUSIÓN

Es posible delinear como una conclusión inicial que el balance entre las regiones de México en un ambiente económico altamente influenciado por factores globales se inclina hacia tres regiones económicas líderes (fronteriza, Pacífico y central). Esto contrasta, agudamente con la situación que prevalecía en la década de los ochenta, cuando estos factores globales no estaban presentes y gran parte de la actividad económica se localizaba en la ciudad de México y las áreas circunvecinas.

En este sentido, es crucial primero ver en perspectiva el hecho que la ciudad de México aún sigue siendo un muy importante centro manufacturero; y segundo, que la actividad exportadora está presente en un alto número de empresas ubicadas en esta ciudad están muy concentradas en esta parte del país. No obstante, las actividades principales se han transformado durante este periodo. La ciudad es aún el núcleo del país para conducir las actividades económicas, pero esto es aún más cierto para aquellas actividades que están más orientadas globalmente, sobre todo en el sector servicios. El índice de globalidad da cuenta que las 100 compañías más globales también están demasiado concentradas en la parte central del país especialmente en el Distrito Federal y en menor número en los estados fronterizos. El hecho de que la ciudad de México se muestre como la ubicación preferida para las compañías más globales sugiere que esta ciudad no ha perdido el dinamismo económico. En sentido contrario, ello revela una profunda transición económica pasando de set centro manufacturero tradicional a un nuevo centro orientado de forma global. Ello hace que uno

se cuestione el papel de la ciudad de México bajo el nuevo paradigma económico y si la nueva fortaleza económica de la ciudad tiene que ver con aquellos factores sugeridos por la escuela de pensamiento de la globalización. En este sentido, identificar los patrones económicos de especialización y la concentración de actividades económicas en la ciudad podría aclarar este punto, que es explorado a mayor detalle en el capítulo 5.

En general, la globalización en la forma de IED a veces se comporta más bien de manera muy similar a la inversión doméstica. Por lo tanto, contribuye muy poco en la reducción de las disparidades regionales; por el contrario, puede incrementarlas. Esto está corroborado con el hallazgo de que la IED tiende a ser dirigida hacia regiones prósperas (p.ej., la región de la ciudad de México, estado de México, Nuevo León y Jalisco), muy frecuentemente o los sectores más dinámicos de la economía antes que en aquellos rezagados. La desconcentración manufacturera fue promovida por factores globales sobre todo, por el comercio internacional y la inversión extranjera, en donde la integración regional con el TLCAN desempeñó un papel central. En ese sentido el rol dominante de la ciudad de México en la manufactura ha decrecido en términos relativos aunque mantiene su posición como el centro manufacturero más grande del país en términos de empleo, producto y valor agregado. Al mismo tiempo, la capital ha cambiado su papel económico central y se ha convertido de forma creciente en el centro financiero y de servicios del país. Según cifras, el sector servicios en la ciudad de México ha desplazado al sector manufacturero: el sector financiero muestra el patrón más alto de concentración del país y es el sitio preferido para instalar las oficinas centrales de las compañías transnacionales.



## La ciudad de México y los factores para una ciudad global

Este capítulo se enfoca en la búsqueda de elementos que permitan afrimar de manera concluyente la reestructuración de la ciudad de México y el nuevo rostro después de una profunda transición de cerca de 20 años ha hecho merecedora de ser considerada como “ciudad global” en los términos de Sassen. Exploraré la profunda transformación de actividad manufacturera en esta ciudad, dentro de un contexto de dinámica metropolitana, con información de la industria automotriz y de la industria electrónica de consumo, casos de estudio.

Durante el desarrollo de este análisis, la atención se reorientará hacia el sector de servicios, para discutir qué tan profundas han sido las transformaciones en la economía de la ciudad llevando a una sobreconcentración de ciertas actividades económicas, especialmente el sector financiero. Finalmente, el capítulo explora el efecto social de esta transformación y presenta información empírica para evaluar la polarización social. Aquí uso datos primarios obtenidos a través de una encuesta cuya muestra fue conformada por personas mayores de 40 años, la generación que presenció la gran transformación de la ciudad de México, durante el periodo que abarca este libro.

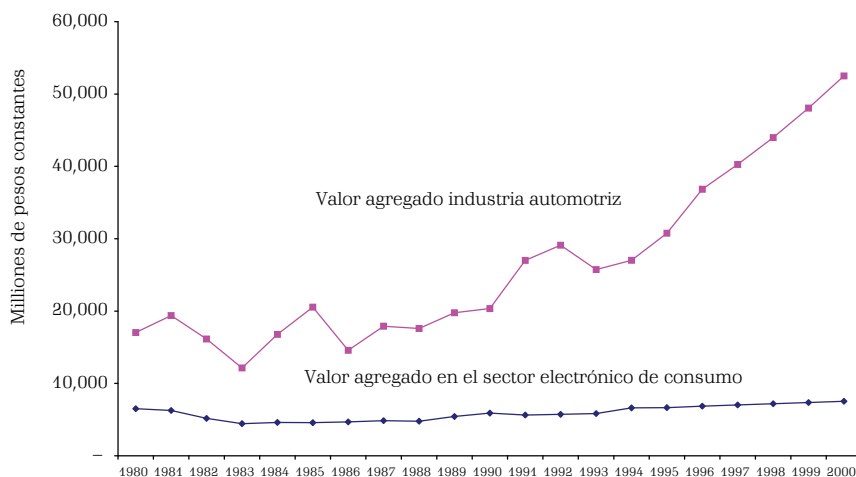
### COMPARACIÓN ENTRE DOS CASOS DE ESTUDIO: LOS SECTORES AUTOMOTRIZ Y ELECTRÓNICO DE CONSUMO:

Los datos muestran que, a nivel nacional, los sectores automotriz y de electrónicos de consumo crecieron, en el periodo de estudio, más rápido que el resto las manufacturas. El sector automotriz creció en términos de empleo en un asombroso 498.44 por ciento, lo que significó una tasa anual de crecimiento promedio de 9.26 por ciento entre 1986 y 2000. El sector de electrónicos de consumo tuvo un crecimiento total, en estos 20 años, de 56.05 por ciento, pasando de 84,140 a 131,304, con una tasa de crecimiento anual de 2.35 por ciento. Aunque cabe mencionar que este sector

prácticamente desapareció de la economía mexicana en los primeros años de la década de los ochenta y resurgió con muchos dinamismo durante los noventa como los sectores más activos, especialmente en actividad exportadora. Tal como fue discutido en el capítulo 4, ambos han sido los sectores más dinámicos de la economía en el periodo de estudio.

El grado de integración a la economía local y el nivel de valor agregado involucrado en cada actividad económica, son factores que pudieron haber tenido gran influencia en los patrones de desempeño y localización de ambos sectores. Si comparamos ambos sectores, podemos encontrar grandes diferencias en términos de valor agregado asociados a cada actividad económica (véase gráfica 10). Esta observación concuerda con lo señalado por Massey (1983) y Dicken (1992) de que, trabajos poco calificados y de bajo valor agregado pueden ser reubicados, una vez que las condiciones que motivaron, en un primer momento, a moverse a una localidad en particular, se hayan modificado. El bajo valor agregado y la proximidad a la frontera con Estados Unidos para las industrias de consumibles electrónicos, pueden contribuir a explicar estos patrones de diferentes ubicaciones.

GRÁFICA 10  
VALOR AGREGADO, 1980-2000. SECTOR AUTOMOTRIZ *VERSUS* EL SECTOR  
ELECTRÓNICO DE CONSUMO, 1980-2000



Fuente: Cálculos del autor basados en datos presentados en las estadísticas industriales de la OCDE, 1999.

En el sector automotriz, a partir de los años ochenta, podemos notar un ajuste geográfico. Visto desde una perspectiva de la Zona Metropolitana

de la Ciudad de México, es posible analizar el peso y el impacto de esta transformación en la desconcentración del empleo y en los fenómenos sociales asociados con éste. Como ya hemos visto, durante el periodo 1980-2000, los incentivos para ubicarse cerca de mercados recién abiertos, o en lugares con mejor acceso al suministro de mano de obra y con excelentes accesos a mercados y proveedores, detonaron una ola de inversión que eventualmente llevó al desarrollo de clusters industriales, donde las CTN automotrices jugaron un rol central. Este fue el caso de Aguascalientes, Morelos, estado de México, Puebla y Coahuila. Pero, ¿dónde queda la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) en esta transformación?

En términos de empleo, puede verse que el sector automotriz siguió un patrón similar al sector manufacturero en general: una caída relativamente importante en el empleo total de la ZMCM con una fuerte presencia restante en el área metropolitana. En 1980, la ZMCM tenía el 59.76 por ciento del total del empleo automotriz nacional, con un impresionante 50.89 por ciento del total del empleo nacional concentrado en seis delegaciones o municipios –Azcapotzalco (12.76 por ciento), Miguel Hidalgo (8.31 por ciento) y Gustavo A. Madero (6.02 por ciento) en el DF y Tlalnepantla (10.04 por ciento), Naucalpan (7.90 por ciento) y Cuautitlán (5.57 por ciento) en el estado de México.

Estos seis municipios formaron un cluster industrial. Miguel Rojas (2000), un antiguo trabajador de la planta de Ford ubicada en la delegación Gustavo A. Madero, recuerda cómo la mayor parte de los proveedores estaban ubicados a 20 minutos: “La mayoría de las partes usadas en la planta de Ford, se producían en Vallejo, el suburbio industrial, o a lo mucho en Tlalnepantla. Sólo unas cuantas de las partes eran importadas de los Estados Unidos”.<sup>54</sup>

Para el año 2000, el dinamismo mostrado durante el proceso de liberalización había transformado el empleo. A nivel nacional, los empleos de la industria manufacturera automotriz crecieron en un impresionante 498.44 por ciento (en términos absolutos de 72,664 a 432,836). Dos estados en particular registraron un alto crecimiento (Aguascalientes y Coahuila) y los estados con presencia automotriz, mostraron tasas positivas de crecimiento, aunque a menor escala. La ZMCM para ese entonces, tenía 36,764 empleados, que representaban el 8.45 por ciento del empleo nacional automotriz, y una caída total del 15.34 por ciento respecto de 1980. Esta caída difería entre el DF y “el resto” del área metropolitana, reforzando el argumento de descentralización manufacturera del centro a la periferia. El empleo automotriz en el DF cayó 45.67 por ciento durante el periodo y en “el resto” de la ZMCM creció 26.62 por ciento. Sin embargo, este crecimen-

<sup>54</sup>Hoy en día, la planta de Ford es un centro comercial, con cines, tiendas y boutiques.

to representa un aumento modesto de 18,212 a 23,068 empleos, y de la misma manera, la caída en el DF fue sólo de 25,207 a 13,696 empleos, justo 3.5 por ciento del empleo nacional del sector automotriz y una caída de 10 veces con relación a 1980.

En 1980 había una alta concentración de empleo automotriz en el nivel local; cuatro delegaciones tenían más de 5,000 empleos automotrices, con Azcapotzalco en primer lugar con 9,274 empleos, comparado con el año 2000 cuando la más alta concentración de empleo estaba en Cuautitlán con 4,776 empleos (véanse cuadros 28 y 29).

CUADRO 28  
EMPLEO AUTOMOTRIZ EN EL DF  
Y ZMCM VERSUS NACIONAL, 1980-2000

	Total empleo	Porcentaje nacional	Porcentaje ZMCM	Total empleo 2000	Porcentaje nacional	Porcentaje ZMCM	Variación % 1980-2000
Automotriz							
Nacional	72,661	100		434,836	100		498.44
ZMCM	43,425	59.76	100	36,764	8.45	100	-15.34
DF	25,207	34.69	58.05	13,696	3.15	37.25	-45.67
Resto	18,218	25.07	41.95	23,068	5.30	62.75	26.62

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Censos Económicos*, varios años.

Comparada con el sector automotriz, la transformación del sector de electrónicos de consumo, representa el otro lado de la moneda. En primer lugar, la industria de electrónicos de consumo nos cuenta la historia de los eventos globales con un efecto inmediato en lugares específicos. Las decisiones tomadas por los agentes mundiales tuvieron consecuencias, casi de manera inmediata, en diferentes lugares alrededor del mundo. En términos de números agregados, la industria de electrónicos de consumo estuvo fuertemente concentrada en la zona central del país: la ZMCM tenía el 40.28 por ciento. Sin embargo, a diferencia de otras industrias, particularmente la automotriz, una parte significativa de los trabajos (39.09 por ciento) se localizaba ya en los estados fronterizos derivado de la presencia de CTN japonesa que ya estaban muy integradas regionalmente aprovechando las ventajas del programa maquiladora mexicano (véase cuadro 30).

En los ochenta y aun desde antes, la producción de electrónicos de consumo fue organizada en un sistema doble, uno orientado al mercado nacio-

CUADRO 29  
EMPLEO AUTOMOTRIZ

	Total empleo 1980	Porcentaje nacional	Porcentaje ZMCM	Porcentaje acumulado	Total empleo 1980	Porcentaje nacional	Porcentaje ZMCM	Porcentaje acumulado
Automotriz					434,836	100.00	400	100
Nacional	72,664	100.00	100		36,764	8.45		
ZMCM	43,425							
Municipio	Estado							
Azacapotzalco	DF	9,274	12.76	21.36	4,766	1.40	12.96	12.96
Tlalnepantla	Mex	7,295	10.04	38.16	4,090	0.94	11.13	24.09
Miguel Hidalgo	DF	6,035	8.31	43.90	4,034	0.93	10.97	35.06
Naucalpan	Mex	5,741	7.90	43.22	3,717	0.85	10.11	45.17
Gustavo A. Madero	DF	4,371	6.02	40.07	3,544	0.82	9.64	57.81
Cuautitlán	Mex	4,262	5.87	85.45	3,533	0.81	9.61	64.42
Izcalli								
Iztapalapa	DF	4,725	2.37	3.97	2,251	0.52	6.12	70.54
Iztacalco	DF	4,084	1.49	2.50	20,446	0.47	5.57	76.11
Ecatepec	Mex	925	1.27	2.43	1,682	0.39	4.58	80.68
Cuauhtémoc	DF	772	1.06	1.78	1,565	0.36	4.26	84.94
Coyoacán	DF	550	0.76	1.27	4,055	0.24	2.87	87.81
Xochimilco	DF	538	0.74	1.24	817	0.19	2.22	90.03
Benito Juárez	DF	404	0.56	0.93	735	0.17	2.00	92.03
Álvaro	DF	215	0.30	0.50	721	0.17	1.96	93.99
Obregón								
Atizapán	Mex	160	0.22	0.37	618	0.14	1.68	95.68
Venustiano	DF	44	0.06	0.10	248	0.06	0.67	96.35
Carranza								
Nezahualcóyotl	Mex	27	0.04	0.06	231	0.05	0.63	96.98
Tláhuac	DF	3	0.00	0.01	187	0.04	0.51	97.49



CUADRO 30

## EMPLEO POR ESTADO EN LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA DE CONSUMO EN 1980

Núm.	Nacional	87,481	Porcentaje nacional	Porcentaje acumulado
1	Distrito Federal	25,058	28.6	28.6
2	México	23,409	26.4	55.1
3	Chihuahua	7,382	8.4	63.5
4	Baja California	6,932	7.9	71.4
5	Nuevo León	6,704	7.7	79.1
6	Tamaulipas	4,756	5.4	84.5
7	Sonora	4,588	5.2	89.8
8	Coahuila	3,778	4.3	94.1
9	Jalisco	2,778	3.2	97.3
10	Tlaxcala	696	0.8	98.1
11	Querétaro	449	0.5	98.6
12	Morelos	422	0.5	99.1
13	Puebla	385	0.4	99.5
14	San Luis Potosí	148	0.2	99.7
15	Baja California Sur	91	0.1	99.8
16	Yucatán	71	0.1	99.8
17	Aguascalientes	37	0.0	99.9

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Censos económicos*, 1980

nal, localizado en la parte central del país, notablemente en la ZMCM, y el otro, orientado a la exportación. La existencia en los estados fronterizos, ya desde los años setenta, de producción de electrónicos de consumo y la fuerte orientación de la producción en esos estados hacia mercados externos, fueron factores cruciales para consolidar los clusters industriales de electrónicos (especialmente en Tijuana y Mexicali, Baja California), bajo el nuevo modelo económico orientado a las exportaciones. Dadas las nuevas circunstancias, y con la reestructuración industrial masiva a nivel global, que llevó a este sector a la máxima posición en el *ranking* global, el sector de electrónicos de consumo en la ZMCM, que llegó a concentrar la mitad del empleo nacional del sector (33,889) durante casi 20 años, simplemente dejó de existir.

La desintegración de la industria electrónica de consumo en la parte central del país, probablemente constituye el mejor ejemplo de lo que le ha pasado a una actividad económica orientada al mercado nacional con altos niveles de ineficiencia y acostumbrada a no competir después de un proceso de reformas económicas que los obligó a competir y a coexistir con factores globales, tales como fusiones y adquisiciones y la implementación de un nuevo modelo de producción mucho más flexible, eficiente y sumamente innovador en todas las partes del proceso.

El impacto sobre la ZMCM ha sido dramático, en 1980, la ZMCM tenía 33,889 empleos de electrónicos de consumo que representaban 40.28 por ciento del total nacional, con 21.76 por ciento del empleo total concentrado en tres municipios: Azcapotzalco (DF), Ecatepec (estado de México) y Naulcapan (estado de México). Para estos municipios, los electrónicos de consumo representaban la mayor parte del empleo manufacturero, particularmente en Ecatepec, en donde los 6,850 empleos en ese entonces significaban el 12.47 por ciento del empleo total manufacturero del municipio.

Para el año 2000, sin embargo, la ZMCM tenía sólo 748 trabajos el 0.57 por ciento del empleo nacional, una pérdida neta de 33,141 empleos respecto a 1980. Este puñado de empleos se localizaba en Ixtapaluca (613), en una empresa que producía máquinas de discos (rockolas), y el resto producía bocinas (véase cuadro 31).

## SECTOR SERVICIOS A PRODUCTORES

El sector servicios generalmente se presenta como una prueba crítica de la Hipótesis de Ciudad Global (Fainstein, 1994; Taylor, 1997; Sassen, 2000). Taylor (1998) que considera que la ciudad de México es parte de la red global de ciudades interconectadas en términos de finanzas y otros servicios avanzados y la clasifica dentro de la jerarquía de ciudades globales en una categoría intermedia (ciudades globales beta) en el mismo nivel de Zurich, Toronto, Madrid, Chicago, Taipei, Johannesburgo y Moscú, en términos de provisión de servicios globales tales como agencias de marketing, consultorías legales, de contabilidad y banca/finanzas. Esto ilustra la profunda transformación del sector de servicios –tanto en naturaleza como en números– de la ciudad de México y su relevancia dentro de la red global.

La lista de Taylor está hecha del número global total de oficinas de productores de servicios, clasificando las compañías por ciudades y esta muestra incluye los siguientes sectores: contabilidad (5), publicidad (41), banca/finanzas (14), y servicios legales (16). La ciudad de México está clasificada arriba del promedio, siendo la número 18 entre las 53 ciudades incluidas en el estudio y arriba de todas las otras ciudades de América Latina (Sao Paulo, Buenos Aires, Santiago y Caracas). Asimismo, está clasificada por encima de ciudades de Estados Unidos, generalmente consideradas como centros globales a nivel regional de la actividad económica latinoamericana, tales como Miami (33) y Dallas (42).

Al desagregar los datos y ver los rankings por actividad, la ciudad de México califica mejor para servicios publicitarios y financieros, subiendo a



EMPLEO EN LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA DE CONSUMO EN LA ZMCM, 1980-2000

	Total empleo 1980	Porcentaje nacional	Porcentaje ZMCM	Porcentaje acumulado	Total empleo 2000	Porcentaje nacional	Porcentaje ZMCM
Nacional ZMCM	84,140	100	100		131,304	100	100
	33,889	40.28			748	0.57	
<i>Estado</i>							
Municipio							
Azcapotzalco	6,851	8.14	20.22	20.22	613	0.47	81.95
Ecatepec	6,850	8.14	20.21	40.43	45	0.03	6.02
Naucalpan	4,612	5.48	13.61	54.04	35	0.03	4.68
Tlalnepantla	2,433	2.89	7.18	61.22	34	0.03	4.58
Cuauhtémoc	2,401	2.85	7.08	68.30	20	0.02	2.67
Toluca	2,265	2.69	6.68	74.99	1	0.00	0.13
Miguel Hidalgo	1,931	2.29	5.70	80.68	-	135	400
Iztacalco	1,885	2.24	5.56	86.25	-		
Álvaro Obregón	1,057	1.26	3.12	89.37	-		
Benito Juárez	1,034	1.23	3.05	92.42	-		
Tlalpan	959	1.14	2.83	95.25	-		
Gustavo A. Madero	649	0.77	1.92	97.16	-		
Iztapalapa	408	0.48	1.20	98.37	-		
Coyoacán	397	0.47	1.17	99.54	-		
Xochimilco	132	0.16	0.39	99.93	-		
Cuejimalpa	25	0.03	0.07	100	-		
Ixtapaluca	-	0.00	0.00	100	-		
<i>Municipio</i>							
Nacional ZMCM							
Ixtapaluca							
Azcapotzalco							
Benito Juárez							
Iztapalapa							
Coyoacán							
Cuauhtémoc							

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos económicos, varios años.

los lugares 11 y 13, respectivamente, mientras que para contabilidad y leyes (dos de las profesiones más populares en México) cae a los sitios 24 y 25, respectivamente. Estos resultados destacan nuevamente el fuerte sentido financiero de la ciudad de México por encima de otras características globales (Taylor, 1997).

En un análisis más minucioso, se observa que los dos sectores de la economía de servicios que destacan por su dinamismo en el empleo y concentración en la ciudad de México, son las ventas al mayoreo y el sector de finanzas y seguros. El crecimiento total en el sector de servicios ha sido impresionante en términos de crecimiento laboral, pasando de 354,447 empleos en 1980 a 1'887,059 empleos en 2000 (véase cuadro 32). El sector financiero representa sólo el 4.75 por ciento de la fuerza laboral total, pero el 79 por ciento del total nacional está localizado en la ciudad de México, en donde representa el 7 por ciento de la fuerza laboral de la ciudad. El índice de concentración usando datos de censos económicos muestra que sólo siete estados tienen índices de concentración mayores a 1 (lo que significa que la participación de esta industria en el empleo total de estas entidades es mayor que el promedio nacional), estando en un indiscutible primer lugar la ciudad de México. Esta situación se repite para el sector de seguros, donde nuevamente la ciudad con un índice de 4.4325 se clasifica en primer lugar.

CUADRO 32  
EMPLEO EN LOS SECTORES AUTOMOTRIZ Y ELECTRÓNICOS DE CONSUMO  
NACIONAL Y EN LA ZMCM, 1980-2000

	<i>Total empleo 1980</i>	<i>Porcentaje nacional</i>	<i>Porcentaje ZMCM</i>	<i>Total empleo 2000</i>	<i>Porcentaje nacional</i>	<i>Porcentaje ZMCM</i>	<i>Variación % 1980- 2000</i>
<b>Automotriz</b>							
Nacional	72,661	100		434,836	100		498.44
ZMCM	43,425	59.76	100	36,764	8.45	100	-15.34
DF	25,207	34.69	58.05	13,696	3.15	37.25	-45.67
Resto	18,218	25.07	41.95	23,068	5.30	62.75	26.62
<b>Productos electrónicos de consumo</b>							
Nacional	84,140	100		131,304	100		56.05
ZMCM	33,889	40.28	100	748	0.57	100	-97.79
DF	17,729	21.07	52.31	135	0.10	18.05	-99.24
Resto	16,160	19.21	47.69	613	0.47	81.95	-96.21

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Censos económicos*, varios años.

CONCENTRACIÓN DEL EMPLEO POR SECTOR DE LA ECONOMÍA. CIUDAD DE MÉXICO VS. NACIONAL EN 2000

Sector de la economía 1998	Porcentaje nacional	ZMCM/ Nacional %	DF/ Nacional %	DF/ ZMCM %	Resto/ ZMCM %	Top 3 Delegaciones/ municipios	Estado	Empleo municipio- delegación/ nacional %
Manufactura	30.20	23.28	41.43	49.10	50.90	1	Iztapalapa	1.87
% DF total empleo						2	Naucalpan	1.85
18.55%						3	Azcapotzalco/ Tlalhepantla	1.76
Servicios	61.64	32.41	22.14	68.31	31.69	1	Cuauhtémoc	6.31
% DF total empleo						2	Miguel Hidalgo	3.03
73.36%						3	Benito Juárez	2.89
Microventas		28.30	20.65	72.97	27.03	1	Cuauhtémoc	4.20
						2	Iztapalapa	3.70
						3	Benito Juárez	2.74
Grandes ventas		22.46	14.24	63.40	36.60	1	Cuauhtémoc	3.08
						2	Iztapalapa	1.84
						3	Ecatepec	1.46
Transporte de mayoreo y envíos		32.98	29.35	88.99	11.01	1	Cuauhtémoc	11.76
						2	Venustiano Carranza	4.31
						3	Azcapotzalco	2.55
Medios masivos		56.43	53.51	94.84	5.16	1	Cuauhtémoc	32.85
						2	Benito Juárez	6.36
						3	Álvaro Obregón	2.84
Servicios financieros y seguros		79.74	79.14	99.24	0.76	1	Cuauhtémoc	43.41
Bienes raíces		26.46%	19.31%	72.96%	27.04%	2	Benito Juárez	17.34
						3	Miguel Hidalgo	9.14
						1	Miguel Hidalgo	3.51
						2	Cuauhtémoc	3.38

Sector de la  
economía 1998

Porcentaje nacional	ZMCM/ Nacional %	DE/ Nacional %	DE/ ZMCM %	Resto/ ZMCM %	Top 3 Delegaciones/ municipios	Estado	Empleo municipio- delegación/ nacional
Servicios profesionales científicos y técnicos	48.81	43.95	90.04	9.96	3	Benito Juárez	3.20
					1	Miguel Hidalgo	15.11
Corporaciones y negocios	36.47	31.35	85.97	14.03	2	Benito Juárez	8.09
					3	Cuauhtémoc	8.04
					1	Miguel Hidalgo	7.30
					2	Benito Juárez	6.50
Apoyo a negocios	31.73	23.01	69.36	30.64	3	Cuauhtémoc	2.30
					1	Miguel Hidalgo	6.86
					2	Cuauhtémoc	6.55
					3	Benito Juárez	6.15
					1	Cuauhtémoc	3.51
Servicios educativos	31.73	23.01	72.51	27.49	2	Benito Juárez	2.96
					3	Tlalpan	2.78
					1	Cuauhtémoc	4.17
Salud y servicios sociales	23.11	17.68	76.51	23.49	2	Miguel Hidalgo	3.05
					3	Benito Juárez	2.05
					1	Tlalpan	2.34
Cultura, entretimiento y deportes	24.28	14.39	59.24	40.76	2	Cuauhtémoc	2.28
					3	Miguel Hidalgo	2.26
					1	Cuauhtémoc	4.67
Hoteles y restaurantes	22.40	17.14	76.54	23.46	2	Cuauhtémoc	2.28
					3	Miguel Hidalgo	2.26
					1	Cuauhtémoc	4.67

Otros, excepto gobierno	23.32	15.52	66.56	33.44	2	Miguel Hidalgo	2.68
					3	Benito Juárez	1.78
					1	Cuauhtémoc	3.26
					2	Iztapalapa	1.84
					3	Gustavo A. Madero	1.71

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Censos económicos*, 2000.

¿Con un sector manufacturero más fragmentado y geográficamente más descentralizado, por qué la ciudad de México está predominando cada vez más como centro de servicios?, ¿por qué sectores como el de electrónicos de consumo, que ya no están presentes en el centro de México no sólo mantienen presencia sino que además contratan servicios financieros y de producción basados en la ciudad de México y no en Guadalajara, Tijuana o directamente de Estados Unidos o Canadá?, ¿por qué es la ciudad de México la ubicación preferida para las firmas internacionales de consultoría?

Una explicación plausible es la disponibilidad de fuerza de trabajo calificada. El factor “mano de obra calificada” se discute ampliamente en los estudios sobre globalidad. Como consecuencia del fuerte centralismo vivido durante el siglo xx, y los altos niveles de inversión pública, asociados con los altos niveles de sobreconcentración poblacional y económica en la ciudad de México (discutidos ampliamente en el capítulo 2) los niveles de educación en la ciudad de México han estado arriba del promedio nacional (véase cuadro 34). Una segunda explicación plausible está basada en una contingencia histórica asociada con el sector financiero. La Bolsa Mexicana de Valores inició operaciones en 1908, reemplazando a la Bolsa Mercantil de México establecida en 1886. En 1933, empezó su actividad el mercado accionario moderno con la promulgación de la Ley Reglamentaria de Bolsas de Valores, y la Bolsa de Valores de México, S.A., empezó operaciones bajo la supervisión de la también recientemente creada Comisión Nacional de Valores (BMV, 2002). En 1975, el Congreso federal aprobó una reforma que llevó a la consolidación del mercado accionario, cambiando su nombre a Bolsa Mexicana de Valores. La mayor transformación en este sentido fue la fusión de las bolsas de valores que operaban en Monterrey y Guadalajara (también considerado un acto derivado del autoritarismo centralista).

CUADRO 34  
DATOS DE EDUCACIÓN, CIUDAD DE MÉXICO *VERSUS* NACIONAL

Estado	Total	Urbano	Rural	Grupos de edad			Porcentaje	Promedio
				0-14	15-64	65 y +	alfabetización 15 años y más	(años) educación formal
Año				0-14	15-64	65 y +		
Total nacional								
1950	25'791,017	42.6	57.4	41.8	57.8	3.4	56.8	n.d.
1960	34'923,129	50.7	49.3	44.4	52.2	3.4	65.5	2.6
1970	48'225,238	58.7	41.3	46.2	50.1	3.7	74.2	3.4

<i>Estado</i>	<i>Total</i>	<i>Urbano</i>	<i>Rural</i>	<i>Grupos de edad</i>			<i>Porcentaje alfabetización 15 años y más</i>	<i>Promedio (años) educación formal</i>
1980	66'846,833	66.3	33.7	43.1	53.1	3.8	83.0	4.6
1990	81'249,645	71.3	28.7	38.6	57.2	4.2	87.5	6.5
1995	91'158,290	73.5	26.5	35.5	60.1	4.4	89.1	7.2
2000	97'361,711	74.7	25.3	34.5	61.3	4.2	90.0	7.8
Distrito Federal								
1950	3'050,442	94.5	5.5	36.0	60.8	3.2	81.7	n.d.
1960	4'870,876	95.8	4.2	41.2	55.6	3.2	85.8	5.0
1970	6'874,165	96.7	3.3	41.5	55.1	3.4	90.0	5.8
1980	8'831,079	99.7	0.3	37.0	59.1	3.9	94.1	7.0
1990	8'235,744	99.7	0.3	30.6	64.6	4.8	96.0	8.8
1995	8'489,007	99.7	0.3	27.7	67.1	5.2	96.8	9.4
2000	8'591,309	99.8	0.2	26.5	67.9	5.6	95.6	10.4
DF versus nacional								
1950		51.9	-52.0	-5.8	6.0	-0.2	24.9	n.a.
1960		45.1	-45.1	-3.2	3.4	-0.2	20.3	2.4
1970		38.0	-38.0	-4.7	5.0	-0.3	15.8	2.4
1980		33.4	-33.4	-6.1	6.0	0.1	11.1	2.4
1990		28.4	-28.4	-8.0	7.4	0.6	8.5	2.3
1995		26.2	-26.2	-7.8	7.0	0.8	7.7	2.2
2000		25.1	-25.1	-8.0	6.6	1.4	5.6	2.6

Fuente: Zedillo (2000).

Sin embargo, en 1980, el reporte de Banco Mundial describía el mercado mexicano de valores de la siguiente manera:

El mercado mexicano de valores es todavía relativamente pequeño y no se ha desarrollado de manera suficiente como un mecanismo importante para financiar a las firmas industriales. En comparación muy pocas y en su mayoría grandes compañías bien establecidas están listadas. Sin embargo, dada una serie de reformas tomadas por el gobierno recientemente, y los fuertes aumentos en los precios de las acciones, el mercado ha crecido rápidamente con un valor total de las acciones llegando a 94,000 millones de pesos en 1979... (Banco Mundial, 1997: 17).

En 1986, el gobierno introdujo una reforma para transformar la naturaleza del mercado de valores, emitiendo bonos gubernamentales, particularmente aquellos conocidos como Certificados de la Tesorería (Cetes) el

vehículo financiero principal del mercado, y autorizando la participación de compañías de capital extranjero. Estas reformas contribuyeron a la maduración del mercado financiero mexicano durante la década de los noventa y a su conectividad al sistema financiero internacional, como lo mostró la crisis financiera de 1994 (también llamada “crisis tequila”) causada por un insostenible déficit en la cuenta corriente financiado por grandes flujos de capital (Burki y Edwards, 1996).

La privatización de los grupos financieros, a principios de los años noventa, abrió el sector financiero a la participación extranjera. En el 2000 de los 29 bancos de inversión que operan en México, 16 tenían una mayoría de capital mexicano y 13 tenían una mayoría de capital extranjero (BMV, 2002). Esto también aceleró el proceso de convertirse en proveedores de servicios financieros: servicios de banca de consumo; servicios de seguros y agentes de bolsa, servicios de factoraje y arrendamiento, manejo de activos y pensiones, banca internacional servicios de asesoría financiera, a través de los bancos comerciales. Estos productos se han venido extendiendo de manera cruzada a través de las redes de sucursales tanto en México como en el extranjero (*Expansión*, 1997). De acuerdo con la BMV, la mayor parte de las 172 compañías con acciones flotantes son compañías mexicanas, pero las CTN están entre las 80 que cotizan con papel comercial (deuda) incluyendo compañías tales como Ford o el Banco Bilbao Vizcaya.

Regresando al análisis de factores que operan como fuerza de atracción para la ciudad de México, entrevistas con empleados de McKinsey, Bank of America, Edelman y Merrill Lynch (Camargo, 2001; Casas, 2001; Rivera, 2001; Zuckermann, 2001) sugieren que la ciudad de México combina un alto nivel de infraestructura de negocios surgida del mercado de valores, el sistema bancario, telecomunicaciones, aeropuerto internacional, escuelas internacionales y clubes de negocios, tales como el Club de Industriales y el Club de Banqueros.

El gobierno también es un cliente vital. Aquellos en el sector financiero están de acuerdo con que la proximidad al Banco Central de México, debido a que los bonos gubernamentales son el principal valor negociado, es de vital importancia. Los entrevistados piensan que dentro del sector de servicios hay un fuerte lazo interindustrial de manera horizontal, ya que los clientes comúnmente utilizan más de un servicio y dado el hecho de que la especialización es un factor clave dentro de la industria de servicios, diferentes compañías comparten riesgos y clientes en alianzas de negocios.



Aunque el asunto es más complejo que pensar que la desindustrialización y el surgimiento del sector de servicios cuya consecuencia sería automáticamente la transición hacia una ciudad global, hay evidencia de que México y la ciudad de México se han vuelto más globales en los últimos 20 años. Sin embargo, debemos ser cautos acerca de la dinámica y alcance de este cambio.

En esta sección analizo dos de las características asociadas con la globalidad (relaciones transfronterizas y conectividad en la hipótesis de Sassen). En primer lugar, está la presencia de las oficinas centrales de CTN, una medida frecuentemente usada para evaluar la importancia de una ciudad en términos de globalidad (Sassen, 1994; Taylor, 1997). Sin embargo, los análisis calculan y comparan las bases de las CTN a través de ciudades desde una perspectiva internacional y no en relación a los contextos nacionales. De tal manera, sabemos que Madrid es más o menos global que Lisboa, Estambul o Delhi, pero no cómo se compara y cómo interactúa con ciudades como Barcelona, Sevilla o Bilbao, o cómo está relación puede cambiar a lo largo del tiempo. En segundo lugar, la medida en que y la ubicación de las CTN en particular se vinculan con el sector financiero localmente. Algunos de los son resultan asombrosos.

Como fue discutido en el capítulo 3, la experiencia de ISI o el periodo de "economía cerrada" es ambigua ya que en materna de su actividad comercial internacional México ha tenido importante actividad comercial internacional desde mediados de los sesenta, como resultado del programa de maquiladoras. Como sugerí en la revisión de la literatura, la economía mexicana estuvo abierta aunque protegida durante la mayor parte del siglo XX, en contraste con los últimos 20 años del siglo, cuando la desregulación fue aparejada con mayores niveles de apertura y el dismantelamiento de barreras proteccionistas. Así, que cuando evalué la presencia y los patrones de ubicación de CTN en México, era razonable esperar que un pequeño número de éstas (aún con nuevos arribos) disparara el dismantelamiento del sistema proteccionista durante los ochenta a partir un proceso de reubicación en otras ciudades distintas a la ciudad de México). Los datos sugieren que asumir esto es erróneo ya que durante la fase temprana de la llamada apertura, la ciudad de México aparece como la ubicación preferida por las CTN sobre el resto del país (véase cuadro 35).

CUADRO 35  
CTN EN MÉXICO, 1970

Sector	Ciudad de México y resto del país	Nuevo León	Otros estados	Total
Agricultura	0	1	6	7
Manufactura	502	55	57	614
Servicios	132	20	25	177
Total	634	76	88	798

Fuente: EUA, Departamento de Comercio, Oficina de Comercio Internacional, Washington, 1977.

Al usar la base de datos de *Expansión* (utilizada para desarrollar el índice de globalidad del capítulo 3) para analizar la concentración de las CTN entre 1980 y 1998, se confirma que el patrón fue similar al de los setenta. En 1982, 287 de las compañías mexicanas de la misma base de *Expansión* “Las 500 empresas más importantes” estaban ubicadas en la ciudad de México, lo cual cambió ligeramente durante la siguiente década. Para el año 2000, la ciudad de México albergaba 213 de las principales 500 compañías. Así es que mientras podríamos esperar un incremento en el número de las CTN localizadas en la ciudad de México, como resultado de la globalización de la economía nacional y de la ciudad de México, los datos sugieren lo contrario. Más bien, durante el modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, las CTN estuvieron atraídas por el mercado nacional en expansión y necesitaron ubicarse en la ciudad de México, mientras con la desregulación del mercado, la privatización y la reestructuración de algunas industrias, las CTN empezaron a abandonarla y nuevos miembros de las 500 decidieron ubicarse en ella en 2000, el número de las compañías en el estado de Nuevo León subió a 66 de 12 en 1980. Dentro de los datos generales de las ubicaciones de las matrices de las 500 compañías vemos que hay una diferencia entre las compañías extranjeras y las nacionales (privadas). Un 42.6 por ciento de estas empresas estaban ubicadas en la ciudad de México en 2000 y de ellas, sólo 35 por ciento de las compañías con capital privado mexicano tenían su oficina principal en esta ciudad. Por el contrario, de entre las corporaciones denominadas de capital extranjero, 56 por ciento tenían su base en esta ciudad.

El número de oficinas matrices por ubicación, no indica por supuesto el vínculo de la compañía a la economía nacional o global. Por tanto, decidí analizar la ciudad de México de acuerdo con su influencia generada por la

sobreconcentración del sector financiero, vinculando los patrones de ubicación de las CTN al origen del capital, usando la base de datos de empresas más importantes. Con una muestra de la prueba T, comparé el porcentaje promedio del capital por tipo (bolsa de valores y flujos de capital extranjero) y contrastándolo entre las regiones central de México y la frontera. Estadísticamente, las dos regiones fueron consideradas como dos submuestras independientes para ver si había diferencias estadísticas entre ellas y al hacerlo, evaluar si hay un vínculo espacial para actividades financieras específicas. Los resultados sugieren un patrón de ubicación dependiendo en la manera en que las actividades son financiadas, siendo también importante la cantidad (porcentaje) del capital total, tal como se resume en el cuadro 36.

Los datos muestran una marcada diferencia estadística cuando se compara la ubicación con las siguientes variables: porcentaje de capital mexicano; porcentaje de capital extranjero y porcentaje de capital en la bolsa de valores.<sup>55</sup> De acuerdo con estos resultados, las compañías en la región fronteriza tienen en promedio un mayor porcentaje de capital mexicano (85.42 por ciento) comparadas con la región central (75.39 por ciento), lo que consecuentemente confirma que las empresas de las muestras con mayor capital extranjero (22.45 por ciento) están ubicadas en la ciudad de México. Finalmente, el indicador estadístico que compara la diferencia de medias (promedios) en relación con el porcentaje de capital en la bolsa de valores en la región central (33.48 por ciento) permite concluir que de manera significativa la región fronteriza (20.27 por ciento), confirma la supremacía de la región central en materia del capital extranjero. Al considerar sólo aquellas compañías que cotizan en la bolsa mexicana, los resultados para la región central fueron empresas que cotizan en la bolsa 83.51 por ciento *versus* las de la región fronteriza, sólo el 34.46 por ciento; en relación con las de capital extranjero los resultados son 46.85 por ciento para la región central y 26.55 por ciento para la región fronteriza. La significancia de la prueba F de cada variable muestra el más alto nivel de asociación ( $F=35.257$  significancia=.0000) para la compañía que tiene el mayor nivel de capital en la bolsa de valores como porcentaje de capital local y que se ubica en la ciudad de México.

Entre las compañías con el mayor nivel de IED, están las de ensamblaje de automóviles con hasta el 100 por ciento de capital extranjero (Daimler-Chrysler, General Motors y Ford), el sector de computadoras electrónicas

<sup>55</sup>Para las tres, la prueba F y la prueba T son significativas y audaces, representando esto que la diferencia de significados para las submuestras son estadísticamente diferentes.

CUADRO 36

PRUEBA "T" FINANCIAMIENTO Y UBICACIÓN, CIUDAD DE MÉXICO VERSUS FRONTERA  
PRUEBA INDEPENDIENTE SIMPLE

	Prueba Levene para igualdad de varianzas		Prueba "T" para igualdad de promedios					Mínimo	Máximo
	F	Sig.	t	df	Sig. (2 tailed)	Diferencia promedio	Diferencia error estándar		
STATE_CAP									
Iguals varianzas asumidas	9.997	.002	1.554	395	.421	1.88	1.212	-499	4.265
Iguals varianzas no asumidas			2.381	320.025	.048	1.88	.791	.327	3.439
MEX_CAP									
Iguals varianzas asumidas	24.772	.000	-2.516	395	.042	-10.03	3.986	-17.867	-2.193
Iguals varianzas no asumidas			-2.808	269.155	.005	-10.03	3.572	-17.063	-2.998
FOREIGN_CAP									
Iguals varianzas asumidas	45.641	.000	2.085	396	.038	8.07	3.869	.461	15.674
Iguals varianzas no asumidas			2.293	258.934	.023	8.07	3.519	1.138	14.997
STK_MKT_CAP									
Iguals varianzas asumidas	35.257	.000	2.688	379	.007	13.21	4.912	3.547	22.863
Iguals varianzas no asumidas			2.907	245.406	.004	13.21	4.542	4.258	22.152

Fuente: Elaboración propia con datos presentados en *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México", varios años.

(Hewlett Packard y Olivetti), el sector de electrónicos de consumo (Daewoo Electronics) y químicos (Ciba Especialidades Químicas). En relación con las compañías localizadas en la parte central del país con los más altos porcentajes de capital en el la Bolsa Mexicana de Valores, los grupos industriales Carso, Desc, Televisa y Gigante destacaron. Es importante mencionar que esta prueba no es estadísticamente significativa cuando buscamos patrones de ubicación para otras variables tales como actividad financiera internacional (responsabilidad internacional), tamaño de la compañía (total de empleos) y año de establecimiento, y tampoco son significativas cuando se les compara con otras regiones, estados o ciudades.<sup>56</sup>

## REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y POLARIZACIÓN SOCIAL EN LA CIUDAD DE MÉXICO

¿Qué impacto medible han tenido los cambios en la estructura manufacturera y el aumento de los servicios financieros desde una perspectiva social en la ciudad de México? Es una (visión generalizada en México que la polarización la cual históricamente ha tenido altos niveles) ha empeorado en los últimos 20 años; esta visión se comparte tanto en las escalas nacionales como en las internacionales (Dussel, 1996; Aguilar, 1998; Parnreiter, 2000). Panuco, que llevó a cabo un análisis de desigualdad de ingresos en México durante el mismo periodo, concluyó que:

... el estudio de desigualdad ha revelado que la desigualdad entre las zonas urbana y rural creció, debido a la diferencia de desarrollo entre las dos zonas se ha hecho mayor. También puede observarse que el aumento en la desigualdad a un nivel nacional fue más un fenómeno urbano que rural, ya que la desigualdad en las áreas urbanas creció considerablemente, mientras que la desigualdad en las áreas rurales permaneció más o menos en el mismo nivel entre 1984 y 1996 (1999: 188).

<sup>56</sup>El único conjunto de variables confirmado como significativo (como se esperaba) era la diferencia de medios entre exportaciones e importaciones, como las compañías registradas en los estados fronterizos tenían en promedio 48 y 53 por ciento de ventas totales dedicadas a las importaciones y exportaciones, respectivamente, comparadas con 13 y 12 por ciento para compañías en la región de la ciudad de México. Esto no quiere decir que las compañías ubicadas en la región fronteriza tuvieran mayor actividad de comercio internacional, sino que la orientación principal del mercado es hacia el mercado de Estados Unidos, comparado con aquellas localizadas en la parte central del país cuya mayor orientación es doméstica.

El argumento de Panuco es interesante en el sentido de que señala el incremento en la desigualdad, pero contradice a Sassen (quien asocia a la globalización con altos niveles de polarización social) al alertarnos de que el potencial de ingreso en las regiones metropolitanas permea hacia abajo promoviendo mayor distribución igualitaria entre regiones urbanas desarrolladas pero más desigualdad entre lo urbano y lo rural.

Sin embargo, hay pocos datos que respalden estas visiones, lo que me llevó a conducir análisis cuantitativo en “distribución del ingreso” usando datos del INEGI (encuesta ingreso-gasto 1982, 1988, 1992, 1998).<sup>57</sup> Para analizar los cambios ocurridos en la distribución del ingreso en la ciudad de México entre 1982 y 1998, esta sección contemplará los cambios en la desigualdad a lo largo del tiempo, usando porciones del ingreso total e ingreso promedio para cada decil de distribución de ingreso, y usando la Curva de Lorenz para mostrar la distribución a lo largo del tiempo.

Antes de observar a la ciudad de México en detalle, es importante considerar el contexto nacional (1983-1998), que muestra más o menos porciones constantes por decil (véase cuadro 37). Hay una tendencia a la polarización al final del periodo con el más rico (10<sup>o</sup>) y el más pobre 1er. decil mostrando crecimiento, y los restantes ocho deciles mostrando un decrecimiento en la porción del ingreso sobre el periodo. El coeficiente Gini no muestra sensibilidad a esos cambios y subió de 0.45 a 0.47, con un incremento en la desigualdad del ingreso.<sup>58</sup>

CUADRO 37  
DISTRIBUCIÓN DE INGRESO CORRIENTE POR DECIL DE FAMILIAS EN MÉXICO

	1983	1989	1992	1996	1998	1983- 1989	1989- 1992	1992- 1996	1996- 1998	1983- 1998
I	4.34	4.58	4.55	4.81	4.498	0.24	-0.03	0.26	-0.312	0.158
II	2.69	2.81	2.73	3.03	2.663	0.12	-0.08	0.3	-0.367	-0.027
III	3.84	3.74	3.7	3.96	3.634	-0.1	-0.04	0.26	-0.326	-0.206
IV	5	4.73	4.7	4.91	4.683	-0.27	-0.03	0.21	-0.227	-0.317
V	6.33	5.9	5.74	5.98	5.817	-0.43	-0.16	0.24	-0.163	-0.513
VI	7.86	7.29	7.11	7.35	7.209	-0.57	-0.18	0.24	-0.141	-0.651
VII	9.8	9.98	8.92	8.99	8.927	-0.82	-0.06	0.07	-0.063	-0.873

<sup>57</sup>Las únicas encuestas disponibles para realizar una comparación en el periodo de análisis.

<sup>58</sup>El coeficiente de Gini varía de cero (o) cuando el ingreso está distribuido completamente igual a un valor de uno (1) cuando una persona tiene todo el ingreso. La medida agregada de desigualdad tal como el coeficiente de Gini nos muestra cómo el ingreso desigual total ha cambiado, pero no nos muestra dónde han ocurrido estos cambios en el ingreso.

	1983	1989	1992	1996	1998	1983- 1989	1989- 1992	1992- 1996	1996- 1998	1983- 1998
VIII	12.58	11.42	11.37	11.51	11.49	-1.16	-0.05	0.14	-0.017	-1.087
IX	17.09	15.62	16.02	16.04	15.97	-1.47	0.4	0.02	-0.072	-1.122
X	33.47	37.93	38.16	36.42	38.11	4.46	0.23	-1.74	1.689	4.639
Coefficiente Gini	0.45	0.469	0.475	0.454	0.476	0.0198	0.0055	-0.021	0.022	0.027

Fuente: Elaboración propia con datos presentados en *Mexican Household Income and Expenditure Survey*, varios años (1980, 1985, 1990, 1995, 2000).

Los datos para la distribución del ingreso de cada decil y los porcentajes más altos y bajos del ingreso total para el Área Metropolitana de la Ciudad de México<sup>59</sup> muestran que en 1983 el 10 por ciento más rico tenía 27.97 veces la distribución de ingreso del decil más pobre, una diferencia que disminuyó para 1998, cuando el decil más alto tenía 17.34 veces la distribución de ingreso del decil más pobre. La distribución para el ingreso total del decil más pobre creció por 0.81 por ciento. Sólo el decil más rico incrementó su proporción sobre ese periodo, de 33.5 por ciento en 1983 a 37.28 por ciento en 1998, lo que representa un ingreso de 11.38 por ciento en términos relativos. Los perdedores fueron los deciles de ingreso medio (5º, 6º, 7º, 8º y 9º) que disminuyeron su distribución del ingreso total para la ciudad de México entre 1983 y 1998. Cada uno de los cuatro deciles más pobres, aunque marginalmente, siendo el decil más pobre el de la tasa de más alto crecimiento. El decremento absoluto para los deciles del 5º al 9º es igual a 5.34, 3.81 de los cuales fue distribuido a los deciles más ricos entre 1983 y 1988 y 1.83 correspondió a los deciles de ingreso más pobres (los deciles 1º a 4º). No obstante, el Coeficiente de Gini no parece capturar estos cambios registrando sólo un ligero descenso, lo que significa menos desigualdad en 1988 que en 1983.

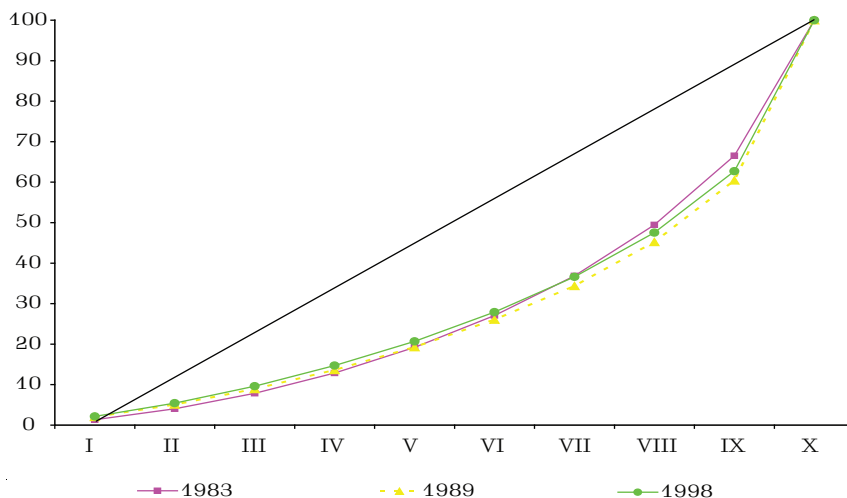
Al comparar la distribución del ingreso las tendencias entre México y el Distrito Federal puede verse que para ambos ha habido un cierto grado de

<sup>59</sup>Los municipios considerados como parte del Área Metropolitana de la Ciudad de México son diferentes en cada encuesta. No había datos disponibles para 1983, y los cálculos basados en datos nacionales se usaron para lograr las comparaciones. En 1989 el Área Metropolitana de la Ciudad de México estaba conformada por las 16 delegaciones más los 18 municipios del estado de México: Nicolás Romero, Naucalpan, Huixquilucan, Nezahualcóyotl, Texcoco, La Paz, Chimalhuacán, Ixtapaluca, Chalco, Tepotzotlán, Cuautitlán, Melchor Ocampo, Tultepec, Tultitlán, Coacalco, Ecatepec, Tlalnepantla, y Atizapán. En 1986, nueve municipios del estado de México se sumaron: Chicoloapan, Teoloyucan, Melchor Ocampo, Tecámac, Acolman, Chiautla, Chiconcuac, Tezoyuca y Atenco. Para 1996 y 1998, el número de municipios del estado de México considerados parte de la zona metropolitana fue reducido a 19: Atizapán, Coacalco, Chalco, Chiautla, Chimalhuacán, Ecatepec, Huixquilucan, Nicolás Romero, Naucalpan, Nezahualcóyotl, La Paz, Tecámac, Teotihuacán, Texcoco, Tultepec, Tlalnepantla, Zumpango, Cuautitlán y Valle de Chalco Solidaridad.

polarización. Sin embargo, a escala nacional la redistribución de los deciles medios a los superiores e inferiores es más dramática, una tendencia que podría esperarse para la ciudad de México, siguiendo el argumento de Sassen sobre la polarización. Aun las curvas de Lorenz, ilustradas en la grafica 11, muestran que la curva para 1984 se encuentra completamente dentro de las curvas de 1989 y 1992, es decir, la distribución del ingreso fue más equitativa en 1984 que en 1989 y 1992. Ahora bien, respecto a 1989 y 1992 existe una ambigüedad en los resultados conforme las curvas se intersectan. Entre los deciles 1° y 8°, la Curva de Lorenz en 1989 está dentro de la curva de 1992. Sin embargo, la curva de 1992 se encuentra más cerca de la línea de 45° para los deciles 9° y 10°.

Esta ambigüedad me hizo explorar otra metodología para obtener mayor evidencia para continuar o desechar la hipótesis de polarización social para la ciudad de México, y especialmente el efecto social causado por la presencia de factores globales. En consecuencia, conduje una encuesta con una muestra tomada de manera aleatoria hogares en la ciudad de México,

GRÁFICA 11  
CURVAS DE LORENZ-CIUDAD DE MÉXICO *VERSUS* NACIÓN<sup>60</sup>



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Censos económicos*, 1983, 1989, 1998

<sup>60</sup>Las curvas de Lorenz muestran en el eje horizontal el número de recipientes de ingreso trazados como una proporción en orden ascendente, clasificados del más al menos pobre (hacia arriba). El eje vertical muestra la distribución del ingreso total que cada proporción recibe. Si todos los ingresos fueran idénticos, en igualdad perfecta, cada 10 por ciento de la población recibiría 10 por ciento del ingreso total, siguiendo la curva de Lorenz así un ángulo de 45°.



con precodificación y filtros para concentrarme en una muestra de mayores de 40 años (para reflejar hasta el año 1980) y abordar preguntas dirigidas a medir la percepción de globalización en vez de dar por hecho su existencia. El objetivo fue comparar un grupo en lo más alto y lo más bajo del perfil de ingresos a través de conjuntos de indicadores socioeconómicos (educación, condiciones de vivienda, provisión de servicios de salud) y posteriormente contrastarlos con las variables asociadas a factores globales en el contexto de la discusión sobre las consecuencias sociales de la globalización. La hipótesis era que el grupo más privilegiado debería estar asociado con factores globales y que también por esta razón deberían de mostrar asociación con un mayor dinamismo y bienestar en su condición socioeconómica, es decir, como “ganadores” del proceso de reestructuración económica. Esto se confirmaría si este grupo tiene una mejor clasificación en términos de indicadores sociales, poseen una visión más liberal en términos económicos y están a favor de la globalización (el cuestionario contemplaba 50 variables en total). De manera paralela, quería explorar si el grupo menos privilegiado mostraba relativamente menos buenos indicadores socioeconómicos y mostraba visiones contra el libre mercado y la globalización de la economía. Las tablas presentan el porcentaje total de respuesta específica para cada pregunta hecha, y luego la tabla indica que sólo aquellos que están en lo más alto (en la variable ingreso quienes se ubican en los niveles alto y medio alto) y aquellos en lo más bajo de la escala de ingreso (clasificado en la variable como ingreso medio bajo y medio).

Aquí deberíamos notar que los entrevistados se auto clasificaron dentro de una categoría de ingreso, siguiendo en este caso la discusión sobre “clase”.<sup>64</sup> Una segunda pregunta sobre autclasificación de ingreso fue introducida para medir la situación de ingreso hace 20 años (antes de las reformas económicas). El cuadro 38 muestra la figura de cada una de las categorías de ingreso y cómo la percepción de nivel de ingreso ha cambiado. Los datos muestran un incremento en el nivel más bajo de los sectores de ingresos, confirmando la hipótesis de Sassen, aunque la diferencia es pequeña y no hay un incremento en la parte más alta de la jerarquía de ingreso para poder asumir un aumento en la polarización. Vale la pena subrayar que el porcentaje de la “clase trabajadora” que aumentó es un número muy similar al decremento de la “clase media-alta”, sugiriendo así una percepción de depauperización dentro de este grupo social, mientras que otros niveles de ingreso permanecieron estables.

<sup>64</sup>La autclasificación es una técnica bien conocida y utilizada comúnmente (véase Blaikie, 2001).

CUADRO 38  
CAMBIOS EN LA AUTOCLASIFICACIÓN DE INGRESO  
¿CÓMO DEFINIRÍA SU SITUACIÓN ECONÓMICA HACE 20 AÑOS?

	1980 %	2000 %	Diferencia %
Clase baja	14.0	19.8	5.8
Clase media baja	23.8	23.8	0.0
Clase media	40.6	41.4	0.8
Clase media alta	15.5	9.4	-6.1
Clase altas	2.2	1.4	-0.8
Ns/Nc	3.9	4.2	0.3
Total	100.0	100.0	0.0

Fuente: Elaboración propia con información arrojada de la investigación de campo.

A partir de una recodificación (como se muestra en el cuadro 39) en sólo dos grupos, combinando la “clase trabajadora” y la “clase medio baja” como el grupo de ingresos bajos de la clasificación y la “clase media alta” y la “clase alta” como el grupo de ingreso alto en la clasificación, correlacionándolo además con las condiciones sociales que incluyen salud, educación, vivienda, habilidades computacionales y dominio del idioma inglés. Esta misma clasificación se usó para indentificar posiciones y opiniones con respecto a la percepción de globalización. Aquí, la percepción del grupo “ingresos altos” fue dos veces mayor (46 por ciento) del grupo “ingreso bajo” (11.7 por ciento). Cuando se les cuestionó sobre el TLC, 76 por ciento del grupo del primero estuvo de acuerdo con que éste ha generado buenas oportunidades para México y los mexicanos, mientras que entre el grupo segundo, sólo 56.6 por ciento estuvieron de acuerdo con esta opción. Diferencias similares aparecieron para preguntas relativas a la percepción de las CTN y del mercado de valores. En todos los casos, las respuestas fueron consistentes con la asociación del grupo de ingresos altos como más a favor de la globalización (véase cuadro 40).

CUADRO 39  
RESULTADOS DE LA ENCUESTA EN LA CIUDAD DE MÉXICO

<i>Condiciones sociales</i>	<i>Total</i>	<i>Ingreso alto</i>	<i>Ingreso bajo</i>
		<i>%</i>	<i>%</i>
1 En términos de seguros médicos usted y su familia...? Porcentaje de quienes respondieron: “No tienen ninguna cobertura”	26.0	18.9	27.5

<i>Condiciones sociales</i>		<i>Total</i>	<i>Ingreso alto</i>	<i>Ingreso bajo</i>
			<i>%</i>	<i>%</i>
2	En términos de seguros médicos usted y su familia...? Porcentaje de quienes respondieron: "Cuentan con un seguro de gastos médicos mayores"	15.4	25.5	11.5
3	La mayoría de sus hijos asiste a escuelas...? Porcentaje de quienes respondieron: "Privadas"	28.9	35.2	23.0
4	En términos de vivienda usted y su familia durante los últimos 20 años...? Porcentaje de quienes respondieron: "Viven en la misma casa de siempre"	65.0	51.9	61.0
5	En términos de vivienda usted y su familia durante los últimos 20 años...? Porcentaje de quienes respondieron: "Compraron una mejor casa"	17.6	28.7	21.5
6	¿Qué tan bien habla usted inglés? Porcentaje de quienes respondieron: "Perfecto (bilingüe)" y "Bien"	18.1	25.0	15.5
7	¿Qué tan bien habla usted inglés? Porcentaje de quienes respondieron: "Nada"	37.8	29.6	36.5
8	¿Qué tan bien maneja usted Internet? Porcentaje de quienes respondieron: "Perfecto" y "Bien"	27.2	31.5	25.5
9	¿Qué tan bien maneja usted Internet? Porcentaje de quienes respondieron: "Nada"	26.9	21.3	33.5

Fuente: Elaboración propia con datos exhibidos en la presente investigación.

CUADRO 40  
EVALUACIÓN DE FACTORES GLOBALES EN LA CIUDAD DE MÉXICO

<i>Indicadores globales</i>		<i>Total</i>	<i>Ingreso alto</i>	<i>Ingreso bajo</i>
			<i>%</i>	<i>%</i>
1	La globalización económica es una gran oportunidad para el desarrollo económico de la humanidad	22.7	25.2	21.6
2	La globalización económica es una nueva forma de imperialismo y colonialismo	43.4	40.6	43.2
3	El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá ha generado buenas oportunidades para los mexicanos. Porcentaje de quienes respondieron: "Totalmente de acuerdo" y "Algo de acuerdo"	35.9	43.7	27.5
4	El Tratado de Libre Comercio ha aumentado la pobreza en que viven millones de los mexicanos Porcentaje de quienes respondieron: "Totalmente de acuerdo" y "Algo de acuerdo"	56.6	74.5	56.8

CUADRO 40 (Continuación)

<i>Indicadores globales</i>		<i>Total</i>	<i>Ingreso</i>	<i>Ingreso</i>
			<i>alto</i>	<i>bajo</i>
			<i>%</i>	<i>%</i>
5	El Tratado de Libre Comercio ha hecho que lleguen a México más empresas transnacionales y con ello se han generado nuevos empleos			
	Porcentaje de quienes respondieron:			
	“Totalmente de acuerdo” y “Algo de acuerdo”	43.8	76.6	38.5
6	¿Qué opinión tiene de las empresas transnacionales?			
	Porcentaje de quienes respondieron:			
	“Muy buena” y “Buena”	50.4	80.6	41.0
7	¿Y qué opinión tiene de la Bolsa Mexicana de Valores?			
	Porcentaje de quienes respondieron:			
	“Muy buena” y “Buena”	34.6	70.1	28.3
8	¿Comparados con productos internacionales de venta en México, qué tan buenos diría usted que son el día de hoy los productos mexicanos?			
	Porcentaje de quienes respondieron:			
	“Muy buenos”	26.2	14.8	33.5
9	¿Comparados con productos internacionales de venta en México, qué tan buenos diría usted que son el día de hoy los productos mexicanos?			
	Porcentaje de quienes respondieron:			
	“Buenos” y “Regular”	68.6	67.6	36.0
10	¿Y con respecto al pasado (hace 20 años) usted cree que los productos mexicanos de hoy son mejores que los productos mexicanos que se vendían antes o antes eran mejores?			
	Porcentaje de quienes respondieron:			
	“Los productos mexicanos son mejores que los de antes”	61.1	46.1	48.5

Fuente: Elaboración propia con datos exhibidos en la presente investigación.

Una serie de preguntas se concentraron en las visiones sobre la calidad de los productos mexicanos manufacturados “el día de hoy” y los productos mexicanos manufacturados hace 20 años, cuando debido a la protección contra la competencia hacía que hubiera sobreprecio y baja calidad en los productos mexicanos. Los resultados indican que el 61 por ciento de los entrevistados consideran que los productos mexicanos son actualmente mejores que los manufacturados hace 20 años (o “tan buenos como los extranjeros”). El resultado parece apoyar la idea de que la gente piensa que el libre comercio ha transformado el mercado de consumo positivamente. Más aún, la transformación en la percepción de productos nacionales comparados a los extranjeros se muestran en el cuadro 42. Aquí podemos

observar que 42.3 por ciento de las personas entrevistadas piensan que los productos mexicanos son tan buenos como los internacionales, una percepción diferente a la de hace 20 años.

CUADRO 41

COMPARACIÓN DE LA PERCEPCIÓN DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS EN MÉXICO SOBRE UN PERIODO DE 20 AÑOS (PREGUNTA EXACTA MOSTRADA)

Y con respecto al pasado (hace 20 años), ¿usted cree que los productos mexicanos de hoy son mejores que los productos mexicanos que se vendían antes o antes eran mejores?

		<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
Válido	Los productos mexicanos son mejores que los de antes	444	45.6	46.1	46.1
	Los productos mexicanos son peores que los de antes	245	25.2	25.4	71.5
	Los productos mexicanos eran iguales antes que ahora	268	27.5	27.8	99.4
	NS/NC	6	0.6	0.6	100.0
	Total	963	99.0	100.0	
Casos	Faltantes	10	1.0		
Total		973	100.0		

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 42

COMPARACIÓN DE LOS BIENES MANUFACTURADOS EN MÉXICO CON LOS NO MEXICANOS EQUIVALENTES (PREGUNTA EXACTA MOSTRADA)  
Comparados con productos internacionales de venta en México, ¿qué tan buenos diría usted que son el día de hoy los productos mexicanos?

		<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje válido</i>
Válido	Muy buenos	253	26.2
	Buenos	408	42.3
	Regular	222	23.0
	Malos	48	5.0
	Ns/Nc	33	3.4
	Total	964	100

Fuente: Elaboración propia.

Aunque los encuestados generalmente piensan que la globalización ha beneficiado a la economía (de acuerdo con en los aspectos contemplados en el cuestionario), hay también una percepción de polarización social. Dos pruebas de seguimiento se llevaron a cabo. Una era para considerar si los participantes consideraban los cambios de los últimos 20 años como positivos para el bienestar de los habitantes de la ciudad de México y la segunda, para ver si desde la perspectiva social, estos cambios en la economía habían generado un realineamiento en cuanto a las creencias políticas (entre perdedores y ganadores).

Este intento de probar la hipótesis de polarización social consideraba en primer lugar, si las percepciones de polarización estaban basadas en un cambio de régimen económico que pudiera leerse desde variables como inversión, comercio exterior, con vínculos hacia progreso y retroceso. Sin embargo, ya que no aparecieron diferencias significativas entre los grupos “altos” y “bajos” de la escala de ingresos con relación a estas variables, la diferencia de ingresos y finalmente el grado de polarización, no sólo en los ingresos, sino entendida desde una óptica más amplia de polarización podría estar asociada con factores como la crisis económica, migración, declive urbano, régimen político o exclusión social. Para entender la naturaleza y el grado de ajuste económico global desde el punto de vista del mercado laboral local, comparé los datos de la encuesta con respecto a cambios en la distribución del empleo por ocupación, sector, identificación de clase y migración.<sup>62</sup> El primer resultado referente a ocupación y sectores de la economía se presentan en el cuadro 43. Éstos confirman la caída en el sector formal, tanto en los sectores privado como el público, y particularmente en el declive en la manufactura y el incremento en la actividad del sector servicios. El sector servicios incluye un número significativo de autoempleados y el sector informal: el cambio a servicios también muestra un proceso de informatización, y deterioro del empleo formal.<sup>63</sup>

CUADRO 43  
OCUPACIÓN Y SECTOR DE LA ECONOMÍA. VARIACIONES 1980-2000

Ocupación	1980 %	2000 %	Variación %
Sector público (federal/local)	15.50	13.12	-2.38
Sector privado (servicios profesionales)	9.00	6.64	-2.39
Empleo sector privado (servicio/producción)	9.70	5.58	-4.12

<sup>62</sup>Usando como Proxy la pregunta: “¿Siempre ha vivido en la ciudad de México?, durante el periodo en cuestión.

<sup>63</sup>Tal y como se sugiere en la hipótesis de ciudades globales de Saskia Sassen.

<i>Ocupación</i>	<i>1980</i> %	<i>2000</i> %	<i>Variación</i> %
Negocio propio	14.90	16.74	1.84
Trabajador por cuenta propia	5.30	10.02	4.72
Servicios profesionales independientes	3.40	7.02	3.62
Maestro	4.60	7.02	2.42
Trabajador en el sector agrícola	1.80	1.03	-0.77
Pensionado	1.10	4.75	3.65
Ama de casa	13.80	19.52	5.72
Estudiante	10.30	0.31	-9.99
Desempleado	2.70	3.93	1.23
Otro	2.90	2.38	-0.52
Ns/Nc	5.00	1.96	-3.04
Total	100	100	0.00

#### SECTOR DE LA ECONOMÍA

	<i>1980</i> %	<i>2000</i> %	<i>Variation</i> %
Agricultura y ganadería	3.44	2.89	-0.55
Caza y pesca	1.07	0.22	-0.85
Agua	1.90	0.78	-1.12
Minería	1.07	0.33	-0.73
Construcción	1.42	1.78	0.35
Manufactura	31.32	26.19	-5.12
Servicios	18.39	25.64	7.25
Otros	6.29	9.10	2.81
NS/NC	35.11	33.07	-2.04
Total	100	100	0

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, varios años.

Más allá de confirmar la tendencia del mercado laboral a nivel sectorial, mi interés era confirmar si la reestructuración del mercado laboral había tenido un impacto en el bienestar social. De tal manera, realicé un análisis estadístico de tabulación cruzada para los resultados de las preguntas relacionadas con la actividad laboral y la autoclasificación de clases sociales (véase cuadro 44). Los resultados sugieren un deterioro en el bienestar por parte de los participantes de los sectores manufactureros y de servicios. Es interesante notar que el grupo de “ingreso abajo” (clase trabajadora) presentó una mayor variación en su bienestar durante el periodo, mientras la clase media-baja representa el único grupo en reportar un aumento significativo

en el bienestar dependiente del empleo en el sector servicios. Hay poco en estos datos para apoyar el argumento de una mayor polarización social basándonos en la percepción de cambio en el bienestar.

CUADRO 44  
ANÁLISIS DE TABULACIÓN CRUZADA: SECTOR MANUFACTURERO Y DE SERVICIOS  
VERSUS CLASE SOCIAL, 1980-2000  
MANUFACTURA Y SECTOR SERVICIOS VERSUS CLASE SOCIAL

	Clase trabajadora %	Clase media baja %	Clase media %	Clase media alta %	Clase alta %	N/C %	Total %
Manufactura 1980	14.23	27.69	41.92	11.92	2.31	1.92	100
Manufactura 2000	20.17	22.75	39.48	10.73	2.15	4.72	100
Variación	5.94	-4.95	-2.44	-1.19	-0.16	2.80	0.00
Servicios 1980	11.76	22.22	43.79	19.61	1.31	1.31	100
Servicios 2000	16.81	24.34	42.92	12.83	1.33	1.77	100
Variación	5.05	2.11	-0.87	-6.78	0.02	0.46	0.0

Fuente: Elaboración propia.

La encuesta nos indica, sin embargo, la dificultad de la migración intersectorial, particularmente si el cambio viene de un sector viejo, altamente protegido e ineficiente, en relación con uno dinámico. El cuadro 45 indica la tendencia migratoria entre el sector manufacturero y el de servicios en el periodo. En 2000, del 100 por ciento de las personas en el sector manufacturero, 96.4 por ciento estaba en el mismo sector en los ochenta, mientras que sólo 3.6 por ciento estaba en el sector de servicios. Esto contrasta con la figura del sector de servicios del año 2000, cuando el 78.6 por ciento estaba en el mismo sector en los ochenta y el 21.4 por ciento estaba en el sector manufacturero. A pesar de esto, un hecho sorprendente es el alto número de personas que permanecieron empleadas en el mismo sector durante este periodo, una figura de 83 por ciento para la manufactura y de 95.3 por ciento para el sector de servicios. A pesar de este cambio a servicios, la manufactura retiene su relevancia en el mercado laboral. Más aún, y contrario a lo que Sassen y Massey sugieren sobre la polarización social debida a cambios en el sector menos favorecido de la cadena laboral, especialmente como consecuencia de una caída marcada en los trabajos manufactureros que llevó a un cambio al sector informal de servicios, los datos de la encuesta sobre migración intersectorial muestran una migración no relacionada a la movilidad social.



CUADRO 45

ANÁLISIS DE TABULACIÓN CRUZADA: MIGRACIÓN LABORAL INTERSECTORIAL  
 ENTRE LOS SECTORES MANUFACTUREROS Y DE SERVICIOS, 1980-2000  
 TABLA CRUZADA: SECTOR EN 1980 *VERSUS* SECTOR EN 2000

			<i>Sector 2000</i>		
			<i>Manufactura</i>	<i>Servicios en</i>	<i>Total</i>
			<i>en 2000</i>	<i>2000</i>	<i>Total</i>
			<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>
Sector en 1980	Manufactura en 1980	Casos	161	33	194
		% en Sector, 1980	83.0	17.0	100.0
		% en Sector, 2000	96.4	21.4	60.4
	Servicios en 1980	Casos	6	121	127
		% en Sector, 1980	4.7	95.3	100.0
		% en Sector, 2000	3.6	78.6	39.6
Total	Casos	167	154	321	
	% en Sector, 1980	52.0	48.0	100.0	
	% en Sector, 2000	100.0	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia.

Estos resultados arrojan poca evidencia sobre la polarización social en la ciudad de México. Sin embargo, hay una pequeña sugerencia sobre una polarización social más amplia, no asociada exclusivamente a los ingresos. La idea de una realineación política en México, vinculada a un proceso de reestructuración económica, ha sido ampliamente discutida. De acuerdo con Whitehead (1996), la capacidad del Estado mexicano para relegitimarse a través del crecimiento económico fue drásticamente frenada por la crisis de la deuda, y poco a poco, una alternativa de manejo de la economía bajo una fórmula orientada al mercado, apareció en escena (véase también Molinar, 1993; Mizrahi, 1994; Loaeza, 2000; Lujambio, 2000 y Berruecos, 2002). La globalización, sin embargo, es vista como la causante del debilitamiento de la base social del autoritarismo quien fortaleció la influencia del sector privado y de los inversionistas extranjeros, minando la estructura corporativista al privarla de recursos.

En este contexto, la elección del primer jefe de gobierno de la ciudad de México en 1997, y el triunfo de Cuauhtémoc Cárdenas, del partido de centro-izquierda, Partido de la Revolución Democrática (PRD) abanderando una plataforma nacionalista y antirreformas se ha atribuido al daño causado por el proceso de reestructuración (alimentado por la crisis económica

de 1994, una serie de asesinatos políticos y escándalos de corrupción), y el apoyo de los grupos de menores ingresos de la ciudad.<sup>64</sup> Esta es una explicación jefe de gobierno, Cuauhtémoc Cárdenas, al ser entrevistado al final de su mandato:

Pienso que de cierta manera, una elección es un referéndum, así es que las personas votaron en su mayoría en contra del PRI, lo que el PRI representaba y contra sus políticas económicas; esto es, contra el deterioro de los estándares de vida, en contra del incremento en el desempleo. Los salarios habían perdido por lo menos el 75 u 80 por ciento de su poder adquisitivo en términos reales. Tenemos a más de la mitad de la población de México bajo la línea de pobreza, así es que no había motivo para votar a favor del PRI y creo que la elección en muchas maneras fue un referéndum de lo que el gobierno estaba y no estaba haciendo, particularmente en términos económicos (2002).

Los cuadros 46a, 46b, y 46c muestran el análisis estadístico que prueba la hipótesis de que las preferencias políticas en la ciudad de México están asociados a tensiones sociales y al conflicto entre los más y los menos privilegiados, a favor de la idea de una polarización política basada en lo social. El análisis de los coeficientes de regresión muestra correlaciones entre los indicadores socioeconómicos y las preferencias electorales. A grandes rasgos, el Partido Acción Nacional (PAN), es predominantemente el partido de los más privilegiados en términos de ingreso y educación; es el partido vinculado con los “ganadores” de la reestructuración económica nacional y con una visión más consistente en favor del libre mercado. El PRD cuenta con una agenda social apoyada por aquellos más golpeados por la reestructuración económica en contra del liberalismo económico y la globalización y a favor del nacionalismo histórico. El Partido Revolucionario Institucional (PRI) visto como el partido con una mayor coalición social, se quedó sin poder apropiarse del apoyo de ninguno de los extremos del espectro económico-ideológico. Los tres modelos de regresión se presentan a continuación.

De acuerdo con el modelo de regresión para los votantes del PAN, las variables explican que la intención de voto era, en primer lugar un “máximo nivel escolar” positivo, es decir, que a mayor nivel escolar, mayor la probabilidad de votar por el PAN. En la misma tónica, el nivel de ingreso está asociado positivamente con el voto por el PAN, es decir, a mayor ingre-

<sup>64</sup>Los resultados de la elección fueron: PRI 25 por ciento, PAN 15.5 por ciento y PRD 48.4 por ciento.

so de una persona, mayor probabilidad de votar por el PAN. Sin embargo, esta asociación con las clases más educadas como votantes del PAN opaca el resto de las variables explicativas tales como “edad” o “evaluación de la situación económica”, ya que las variables no fueron estadísticamente significativas.

CUADRO 46A  
 MODELO DE REGRESIÓN  
 DE PREFERENCIA POLÍTICA DEL PAN

Modelo	Coeficientes <sup>a</sup>				
	Coeficiente des-estándar		Coeficiente estándar		
	B	Error estándar	Beta	t	Sig.
1 (Constante)	.211	.067		3.153	.002
Género	3.593E-02	.019	.047	1.843	.066
Edad	-1.31E-04	.001	-.005	-.178	.858
Máximo nivel escolar	4.928E-02	.009	.153	5.640	.000
Ingreso	1.462E-02	.005	.078	2.952	.003
Identificación partidista	-7.68E-02	.006	-.351	-13.771	.000
Evaluación de la situación económica	-1.02E-02	.009	-.031	-1.117	.264
Evaluación de Zedillo	-2.85E-02	.009	-.092	-3.311	.001

<sup>a</sup>Variable dependiente: PAN.  
 Fuente: Elaboración propia.

En el caso de los votantes del PRI, el resultado estadístico confirma que la legitimización del sistema estaba fuertemente asociada con los resultados económicos, ya que los votantes se asocian positivamente con las variables relacionadas con el desempeño de la economía nacional. La variable más importante asociada al voto priísta es la “evaluación del presidente (Zedillo al momento del levantamiento de la encuesta)”, seguida con la evaluación de la “situación económica” (positivamente asociada con el voto para el PRI, es decir, que entre más positiva es la evaluación del desempeño económico es más probable que se vote por el PRI). Dos variables sociodemográficas sobresalen en este análisis: la asociación positiva del votante del PRI con la variable “edad”, queriendo esto decir que los votantes del PRI se asocian con gente mayor, y una relación nega-

tiva estadísticamente entre los votantes del PRI con “máximo nivel escolar”, es decir, que a niveles de menor escolaridad, mayor la probabilidad de voto por el PRI . La variable de “nivel de ingreso” no muestra significado estadístico para explicar el voto priísta, es decir, que los votantes del PRI se distribuyen a lo largo de la escala de ingreso, de lo más alto a lo más bajo.

CUADRO 46B  
 MODELO DE REGRESIÓN  
 PARA PREFERENCIA POLÍTICA DEL PRI

		<i>Coefficientes<sup>a</sup></i>				
		<i>Coefficiente des-estándar</i>		<i>Coefficiente estándar</i>		
<i>Modelo</i>		<i>B</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Beta</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>
1	(Constante)	-.357	.142		-2.507	.012
	Género	.122	.042	.072	2.938	.003
	Edad	3.935E-03	.002	.063	2.507	.012
	Máximo nivel escolar	-6.15E-02	.019	-.086	-3.284	.001
	Ingreso	1.920E-02	.011	.046	1.818	.069
	Identificación partidista	-6.53E-02	.012	-.134	-5.492	.000
	Evaluación de las situación económica	6.039E-02	.019	.082	3.107	.002
	Evaluación de Zedillo	.251	.018	.363	13.637	.000

<sup>a</sup>Variable dependiente: PRI.  
 Fuente: Elaboración propia.

Los votantes del PRD están estadísticamente asociados primeramente con una percepción negativa del desempeño del presidente (Zedillo), y particularmente con una evaluación negativa de la situación económica del país. De la misma manera, los votantes del PRD están fuertemente asociados con el nivel de ingresos, con una asociación negativa, es decir que a menor nivel de ingresos, mayor probabilidad de encontrar un votante perredista. Estadísticamente, esto confirma la posición de Cuauhtémoc Cárdenas de que la elección de la ciudad de México constituyó un referéndum, con una mayoría en contra del PRI, lo que representaba y contra sus políticas económicas.

CUADRO 46C  
 MODELO DE REGRESIÓN PARA PREFERENCIA POLÍTICA DEL PRD

		<i>Coefficientes<sup>a</sup></i>				
		<i>Coefficiente des- estándar</i>		<i>Coefficiente estándar</i>		
<i>Modelo</i>	<i>B</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Beta</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>	
1	(Constante)	2.875	.263		10.952	.000
	Género	-.329	.077	-.110	-4.291	.000
	Edad	-5.64E-03	.003	-.052	-1.951	.051
	Máximo nivel escolar	-6.02E-03	.035	-.005	-.174	.862
	Ingreso	-8.10E-02	.019	-.111	-4.160	.000
	Identificación partidista	.174	.022	.204	7.947	.000
	Evaluación de la situación económica	-7.07E-02	.036	-.055	-1.973	.049
	Evaluación de Zedillo	-.280	.034	-.231	-8.284	.000

<sup>a</sup>Variable dependiente: PRD.  
 Fuente: Elaboración propia.

## CONCLUSIÓN

Por casi un siglo, la ciudad de México concentró la riqueza y el ingreso, la base manufacturera y la influencia política del país. Por tal motivo, la ciudad de México representaba la fortuna nacional, fuera en términos de crisis u opulencia, en términos de crecimiento o recesión. En menos de 20 años su predominio ha sido amenazado. Sectores industriales completos han sido trasladados o desmantelados. La caída de la manufactura en la ciudad de México (DF), comparada con “el resto” de la zona metropolitana, sugiere el surgimiento de dos economías diferentes dentro de un área económica funcional. Pero cuando se analiza por municipios y por sectores específicos las tendencias son muy claras hacia patrones de especialización.

La ciudad de México mantiene una base manufacturera significativa, y aunque mucho menor que en 1980, todavía conserva el liderazgo nacional en términos absolutos y relativos de producción y empleo. La ciudad de México aparece como la principal ubicación en la manufactura y muestra una fuerte especialización en sectores tales como imprentas, autopartes, químicos, alimentos y bebidas procesadas, algunos de los cuales tienen

una fuerte orientación global. Debemos ser cautos por lo tanto, al considerar el desempeño subsectorial de industria manufacturera, más que atribuir una amplia tendencia de desindustrialización o descentralización en el periodo 1980-2000.

La ciudad de México no es ya el único motor económico de la economía nacional. La desintegración de la industria electrónica de consumo en la parte central del país, un proceso apoyado por los actores mexicanos, probablemente es el mejor ejemplo de lo que ha pasado a una actividad económica en particular. La electrónica de consumo ha sufrido de fusiones y adquisiciones, la implementación de la producción posfordista y una reorientación hacia el libre mercado. Otro factor que puede haber tenido una fuerte influencia en su desempeño y patrones de reubicación es su nivel de integración a la economía nacional, reflejado en el nivel de valor agregado. Mientras que este proceso está en sintonía con afirmaciones de que las compañías se reubican para encontrar mano de obra menos calificada también se puede afirmar que las decisiones de ubicación están más determinadas por las diferencias causadas por otros factores económicos tales como el ambiente de inversión, acceso a proveedores y mercados, infraestructura y mano de obra calificada (y costos laborales de manera más general).

La transformación de la ciudad de México en un centro global del sector de proveedores de servicios ha sido clara en los últimos 20 años, pero de acuerdo con los hallazgos, esto no es un fenómeno nuevo. La evidencia presentada en este capítulo muestra como ha sido la ubicación preferida para los agentes globales económicos, sobre todo las CNT y los agentes financieros globales, previo a la liberalización de la economía.

A medida que nuevos modelos productivos flexibles se han introducido en México, tales como el posfordismo, el proceso productivo se ha fragmentado. En este nuevo régimen económico, el sector de servicios en general y los servicios al productos, en particular, han sido clave en su contribución para lograr una producción de carácter global. Bajo esta lógica, si los ejes articuladores de la producción global se concentran en una ciudad dada, entonces toman control de la producción global y por lo tanto dirigen la economía global. Sin embargo, de acuerdo con mis resultados, las llamadas "funciones de comando" no son uniformes a lo largo de los sectores aun en circuitos particulares de producción.

Esto explica por qué la ciudad de México alberga los agentes económicos que desempeñan "funciones de comando", por ejemplo en el sector automotriz, pero no en el sector electrónico de consumo, donde Tijuana, Mexicali o Guadalajara tienen mayor influencia. En este sentido, la hipóte-

sis de Krugman y Livas sobre la migración al norte es una mala interpretación de un proceso más complejo basado en un cambio de régimen económico y regional. Los patrones de reubicación, la fragmentación y la reubicación de la producción parecen surgir de un fuerte patrón de especialización dirigido por una combinación de factores globales y locales que explican la desconcentración de la ciudad de México.

Los factores globales presentes en la literatura de ciudad global arrojan algo de luz en el análisis: por ejemplo, identificar las CTN y los servicios financieros como los agentes más distintivos del cambio económico. Hay un pequeño grupo que ha recibido una gran parte de la bonanza y un grupo muy grande para el cual ni la liberalización económica ni la globalización han garantizado el impulso que los lleve a mejorar sus condiciones sociales. Los resultados sugieren que a pesar del hecho de que hay evidencia de mayor acumulación de ingreso en lo más alto de la escala de ingresos, también ha habido ganancias en los grupos de ingreso medio que en general sugieren que la desigualdad en el ingreso permanece más o menos constante durante el periodo 1980-2000. La ciudad de México por lo tanto, desafía el argumento de polarización asociado con la hipótesis de ciudad global.

## Conclusiones: los efectos de la centralidad en la economía global

Las conclusiones de este libro se orientan primordialmente a dos ámbitos. El primero, es explorar su contribución al debate en la literatura sobre la distinción entre mercados globales y producción global. Un segundo interés es mostrar lo que la globalización ha significado para la descentralización de la ciudad de México.

### MERCADOS GLOBALES Y PRODUCCIÓN GLOBAL

La distinción entre la globalización de los mercados y la globalización de la producción es una preocupación que se encuentra en el centro de la discusión de esta obra. Argumento que aunque son conceptos distintos, no son, sin embargo, opuestos y pueden darse de manera simultánea o por separado, y no existe una relación causal definida entre ellos. Mi conclusión es que el libre comercio no necesariamente conduce a la globalización de mercados. De ahí que un país puede existir con un régimen abierto de mercado pero aislado de la economía global, debido a una carencia de productos para comerciar o a otros factores políticos/geográficos. De la misma manera, un régimen de libre comercio puede o no conducir, necesariamente, a la globalización de la producción. En algunos casos, lo contrario podría ser cierto: barreras al comercio o restricciones al mismo puede conducir a la globalización de la producción de un país, como puede ser el caso de algunas zonas de procesamiento de exportaciones (ZPE) como sucedió en México con la zona maquiladora fronteriza, que coexistió con fuertes barreras al comercio exterior en el marco del sistema de sustitución de importaciones.

Durante la mayor parte del periodo ISI, la política comercial y en particular el programa de maquiladora, permitieron tanto la producción global como el comercio global, restringido a ciertas áreas geográficas primero, y



a ciertos sectores de la economía después, antes de que el programa fuera ampliado al país entero y a todos los sectores de la economía.

Aunque la liberalización de mercados al comercio internacional haya sido reconocida como la principal condición para la conformación de una economía global de la organización de países vecinos en bloques regionales comerciales, ha aparecido como una tendencia al parecer contradictoria. Una de las más frecuentes preguntas que se hacen hoy en día, es si el crecimiento de bloques regionales ayuda o dificulta el desarrollo del sistema de comercio multilateral de la OMC. ¿Es la regionalización una tendencia opuesta a la globalización o por el contrario, regionalización y globalización se refuerzan mutuamente? En respuesta a esta pregunta, yo concluyo que la regionalización económica no ha sido una barrera a la globalización, sino más bien representa una de sus expresiones. La evidencia que presento en el capítulo 4, nos muestra que el acceso preferencial de los productos mexicanos al mercado de Norteamérica, como resultado del TLCAN, ha representado un gran incentivo para las empresas que no forman parte de este acuerdo comercial, pero que han sabido tomar ventajas de él, estableciéndose en México y aprovechando la oportunidad de exportar hacia Estados Unidos de manera preferencial. Éste ha sido particularmente el caso de compañías asiáticas del sector de electrónicos de consumo.

Extrapolando la principal distinción teórica entre la producción y el comercio, yo sostengo que la globalización ha producido una dualidad de fuerzas económicas contradictorias, por un lado dispersión de la producción y por otro la concentración de la actividad económica, donde los centros son lugares cruciales de negociación y coordinación, y funcionan como nodos de conexión entre los circuitos globales de producción.

Los argumentos de Amin y Thrift (1992) sobre el papel de la centralidad, particularmente la visión sobre que la economía global puede haberse hecho más descentralizada, pero no por ello descentrada, fueron confirmados en el caso mexicano. Esta es la suposición básica que sostienen al menos cuatro amplios cuerpos de literatura: ciudades globales, nuevos clusters industriales nodos neo-Marshall y regiones de ciudades globales, y nuevos distritos industriales. Todas las perspectivas describen e interpretan los procesos globales desde diferentes puntos de vista, aunque en mi opinión ellos describan dos procesos diferentes; de nuevo, uno relacionado con el comercio global (ciudades globales) y otro a la producción global (nuevos clusters industriales), donde las ciudades proporcionan el componente geográfico. De acuerdo con estos marcos teóricos, concluyo que la combinación de dispersión espacial de procesos de producción y la inte-

gración global de mercados ha creado un nuevo papel estratégico para las ciudades, primero como los nodos de las redes de la información que son necesarias para manejar y coordinar (de acuerdo con Amin) la integración global/regional del mercado (Sassen, Hanson y Krugman) con específicas funciones de mando globales (Sassen, Taylor, Pasillo); y el segundo, como centros de producción globales integrados en una red de multiproducción circuitos/redes (Piore y Sabel).

Considero que la noción de Sassen de centro de mando es una herramienta útil pero limitada para la identificación de procesos de mando de la dinámica y la interacción entre diferentes actores que se desarrollan en estas ciudades, y de la red de ciudades y el poder y la jerarquía económica asociada con ellas. A este grado, la noción de centro de comando es compatible con el argumento de consolidación de mercados.

Debe resaltarse, sin embargo, que los análisis de ciudades globales como los centros de comando, no resultan compatibles con argumentos de producción (los circuitos de producción fronteriza), y que aun los críticos de la Hipótesis de Ciudades Globales, como Marcussen, asumen que las funciones globales en las ciudades se refieren sólo al comercio y no a la producción. Sassen identifica la "ciudad global" como un sitio de producción posindustrial en donde la dinámica de manufactura tradicional decae y los trabajadores migran hacia el empleo dominado por el sector de servicios.

Nuevos teóricos de las Economías Regionales como Ohmae, Krugman y Hanson, han sido particularmente originales al introducir una nueva perspectiva sobre el análisis regional, sobre todo en la explicación de procesos de reestructuración industriales que conducen a la concentración-especialización urbana. Entre los factores más destacados, y que van en contra de la serie de argumentos de los teóricos de la División Internacional del Trabajo, es la relevancia que tienen los bajos salarios en las decisiones de reubicación de las empresas (migración) de los países ricos a los países pobres. Como Fujita y otros argumentan:

...los salarios bajos del Sur son insuficientes para atraer manufacturas dada la falta de suficiente acceso a mercados y a proveedores (forward and backward linkages). De manera eventual, no obstante, reducciones mayores en los costos de transporte llevarán al mundo a una fase de globalización. El valor de la cercanía con el cliente y las empresas proveedoras disminuyen conforme los costos de transporte caen, y entonces la brecha sostenida entre el Norte y el Sur aminora (Fujita *et al.*, 2001: 254).

Una serie de estudiosos de la globalización han utilizado los cambios a lo largo de la frontera entre México y Estados Unidos, como un paradigma de los efectos de la apertura de las economías al comercio y/o a los circuitos de producción. Entre estos estudiosos están Krugman, Hanson y Livas, quienes han argumentado que la apertura económica condujo a la reestructuración geográfica, concluyendo con la desindustrialización del centro y sur del país. Esto, según ellos, daría lugar a la industrialización de la frontera con Estados Unidos debido a los elevados costos de transporte en el lado mexicano, que superaría las ganancias obtenidas utilizando la mano de obra barata mexicana. Sin embargo, algunos aspectos estudiados en esta obra, ponen en duda la presunción de que las plantas o empresas establecidas en la frontera norte, se integrarían a la economía de los estados del sur de Estados Unidos.

La transformación dentro de la industria electrónica de consumo en México, como resultado de los procesos globales, no puede ser más dramática. Es precisamente debido a acontecimientos globales, en particular fusiones y adquisiciones desarrollándose a nivel global, que la industria sufrió una profunda reestructuración durante los años ochenta, conduciendo a la transformación total no sólo de su naturaleza, de una orientación nacional a una orientación mundial, sino también de su estructura, ubicación y producción. El mejor ejemplo de ello, se encuentra en la industria electrónica de consumo, la cual de estar concentrada en la ciudad de México y pertenecer a inversionistas estadounidenses y tener un sistema de producción integrado, orientado a surtir el mercado de consumo nacional, pasó a concentrarse en los estados fronterizos del país, y a estar controlada por inversionistas japoneses y coreanos. La nueva industria de electrónicos de consumo se ubicó en la frontera norte, totalmente orientada a la exportación, dominada por empresas asiáticas, con un alto nivel de innovación, con uso intensivo de capital y con un modelo de producción fragmentado.

## LA DESCENTRALIZACIÓN DE LA CIUDAD DE MÉXICO

Durante la mayor parte del siglo xx, tres variables interactuaron para influenciar el desarrollo regional en México y conducir el proceso de descentralización de la ciudad de México: a) la política regional; b) la política de comercio exterior; y c) los factores económicos de naturaleza global. Aunque las preocupaciones del gobierno sobre desarrollo regional y descen-

tralización pueden ser encontradas no sólo en la retórica política, sino también en acciones concretas de gobierno, la gran cantidad de disposiciones políticas, leyes y programas puestos en marcha, fallaron en alcanzar los objetivos de la descentralización de ubicar las empresas fuera de la parte central del país, debido a la naturaleza del régimen de comercio que se tenía en vigor.

Durante el periodo ISI, los incentivos económicos alrededor de la ciudad de México fueron tan importantes, que cualquier iniciativa emprendida por el gobierno fue ensombrecida por la racionalidad de los agentes económicos que veían a la parte central del país como la ubicación preferida. Por lo tanto, la mayor parte del crédito de la sobreconcentración y descentralización, discutida en este libro, debe ser atribuido al ambiente económico propiciado por la política comercial del gobierno federal –y a los programas de exportación asociados–, que constituyeron la verdadera fuerza motriz del desarrollo regional. En otras palabras, el gobierno mexicano ha sido el responsable de la descentralización industrial del área central de México, pero paradójicamente, no debido a sus políticas regionales y de descentralización, sino más bien a su política de transición hacia un régimen de libre comercio y por las nuevas condiciones y políticas económica de mercado. Así como el gobierno ha sido el responsable de la desconcentración, también ha sido el culpable de la sobreconcentración que se dio en la ciudad de México, como consecuencia de la política comercial bajo ISI.

Asimismo, factores globales como la conformación de circuitos globales de producción, operando bajo un nuevo régimen comercial, los flujos de inversión extranjera, y en particular el activo papel de las CTN, contribuyeron al proceso de reestructuración regional en México.

### *La intervención de gobierno*

Desde la administración de Lázaro Cárdenas en los años treinta, ha estado presente en la retórica y en las acciones de gobierno un gran interés en la promoción del desarrollo regional. Instituciones como Banobras y Nafinsa fueron creadas para servir como las piedras angulares del desarrollo regional y de la política urbana, a través del financiamiento de grandes proyectos públicos de infraestructura. Sin embargo, las tentativas más tempranas en la solución del camino de desarrollo desigual de la industria nacional, ocurrieron durante principios de los años cincuenta, cuando los fondos fiduciarios fueron establecidos con el propósito de reducir disparidades regionales, a través de la descentralización de industrias de la parte

central del país hacia las regiones menos desarrolladas. En los años sesenta, el gobierno puso especial empeño en descentralizar la industria, desarrollar las regiones y crear empleo, estimulando las pequeñas y medianas industrias, las cuales tomaron un papel en alcanzar estos objetivos. Desde la reforma municipal, al principio de los años ochenta, el Gobierno federal se orientó a promover los municipios, constituidos como centros de desarrollo locales, fortaleciendo a las autoridades estatales y municipales, a través de nuevas vías de devolución de poder, incluyendo la transferencia de responsabilidades e ingresos fiscales, una mayor autonomía municipal en la administración pública y servicios, el control financiero, y la planificación de desarrollo urbano.

Aunque hubo una clara intención del gobierno federal de promover el desarrollo regional desde los años treinta, y de desconcentrar a partir de los años setenta, los esfuerzos del gobierno emprendidos durante el periodo ISI, continuaron favoreciendo a la región central del país. Esto lo confirman los datos de inversión pública en este periodo, que se presentan en el capítulo 2 de esta obra y que muestran los altos flujos de inversión pública hacia el centro del país. Otro factor importante que explica las dificultades que enfrentó el proceso de descentralización, es el sistema legal discrecional que prevalecía en México, el cual permitió al gobierno negociar caso por caso la ubicación de la industria, los incentivos fiscales y el sistema de cuotas de comercio exterior para industrias “seleccionadas. Intereses políticos más que un verdadero interés en la desconcentración”, así como la falta de coordinación entre las diferentes esferas de gobierno y, sobre todo, la falta de continuidad a lo largo de las administraciones, produjo que las acciones de descentralización tuvieran resultados mediocres. Por consiguiente, estas políticas regionales y de descentralización fueron débiles, circunstanciales y descoordinadas, y no permitieron la descentralización industrial fuera de la ciudad de México. Estas políticas no tuvieron éxito en reubicar la industria, debido a que las características de las pequeñas y medianas ciudades en México no ofrecían ventajas de ubicación respecto a las grandes ciudades. Entre otros factores que debemos tomar en cuenta como causa del fracaso de la descentralización industrial, se encuentran las crisis económicas recurrentes vividas por el país, que se constituyeron como un obstáculo para los proyectos de descentralización del gobierno. Así sucedía, cuando ante la necesidad de proteger “industrias estratégicas”, en medio de la recesión económica, la política de descentralización se relajaba, o los agentes económicos involucrados eran tratados de manera discrecional.

La descentralización industrial vivida en México a finales del siglo xx, fue principalmente el resultado del cambio en el régimen de comercio exterior, pero es justo decir que sin la reforma municipal, la reorientación del gasto público a favor de los estados (y una reducción de fondos públicos al DF), y los programas de promoción de exportaciones, el solo nuevo régimen comercial no habría sido suficiente para explicar la profunda transformación regional.

Durante la primera mitad del siglo xx, al principio del periodo ISI, las medidas se enfocaron a introducir barreras comerciales, con el propósito de sentar las bases de la industrialización nacional. El objetivo principal era transformar la proporción rural/urbana a través de la implantación de una industria nacional, localizada en las ciudades claves, que serían las receptoras de los altos flujos de inversión pública. Los datos señalados en el capítulo 2, confirman que la ciudad de México, Monterrey y Guadalajara fueron las ciudades con las más altas tasas de inversión pública desde los inicios de los años cuarenta, hasta mediados de los años ochenta, lo cual sugiere que bajo el periodo de sustitución de importaciones, la concentración industrial estuvo altamente asociada a los flujos de inversión pública, generando un efecto circular de concentración de industrias y población en sólo pocas ciudades. En un régimen de economía cerrada, este efecto de causalidad circular hizo sumamente relevante el acceso a los mercados, como una de las variables más importantes que define la ubicación industrial y, por lo tanto, las altas proporciones de aumento de la población vistas en la ciudad de México durante el periodo, caracterizado por un régimen proteccionista comercial.

### *Régimen de comercio exterior*

Como lo he señalado a lo largo de este libro, el primer programa importante de descentralización fue puesto en marcha en los años cincuenta, cuando el gobierno lanzó el Programa Nacional para la Industrialización de la Frontera Norte y el Programa de Maquiladora, con incentivos que exitosamente permitieron alcanzar el objetivo de atraer empresas extranjeras para que se establecieran en el norte de México, sobre la base de una modificación de la política de comercio exterior.

Durante los años sesenta y los años setenta, la economía mexicana necesitó de cierta actividad de exportación para alcanzar un equilibrio en su balanza comercial, bajo un régimen de economía cerrada. Por ello, el gobierno federal modificó la regulación de comercio exterior, introduciendo

do un sistema de cuotas más flexible. También, la necesidad creciente de suministros extranjeros industriales generó una demanda adicional de divisas. Esta situación condujo a más desregulación de la economía, liberalizando el comercio exterior a través de nuevos programas de promoción de exportaciones.

Como resultado de la transformación del ISI en un régimen de promoción de exportaciones, el acceso a los mercados internacionales, no sólo al de Estados Unidos, constituyó un alto incentivo que eclipsó el alto magnetismo que el mercado central de ciudad de México tuvo durante el periodo ISI, y permitió que las empresas buscaran establecerse en el norte del país, así como en lugares con acceso fácil a aeropuertos y puertos, desde donde sus productos podrían ser transportados hacia otros mercados. Como resultado de esto, algunas empresas decidieron moverse hacia el norte principalmente, para aprovechar la nueva apertura de mercado propiciada por las nuevas regulaciones de comercio y los tratados comerciales. Los agentes económicos reaccionaron moviendo la producción a otros lugares, sobre todo a aquellos que estuvieran más cercanos a sus mercados finales y a los que ofrecían una serie de ventajas comparativas como tener una combinación de algunos factores económicos, como el acceso a mercados nacionales/extranjeros, la infraestructura física (por ejemplo, carreteras, aeropuertos, puertos), la proximidad a proveedores y servicios productivos, instituciones financieras, y la mano de obra. En algunos casos, los lugares que cumplían con este tipo de ventajas, se ubicaban en la proximidad de la ciudad de México. Esto ha sido confirmado por el análisis de la base de datos de las 500 empresas más importantes de México presentada en el capítulo 4, que corrobora la alta actividad exportadora de las empresas mexicanas y extranjeras localizadas en la ciudad de México y en su periferia, lo cual sugiere que la proximidad al mercado de Estados Unidos no es una variable de explicación válida para describir la actividad de exportación en México, esto en contradicción a la hipótesis de Livas, Krugman y Hanson. Por lo tanto, concluyo que en una economía abierta con un régimen de comercio exterior, el acceso a mercados significa no sólo la proximidad a las fronteras nacionales, sino también la cercanía a puertos, aeropuertos y la disponibilidad de servicios de transporte e infraestructura carretera. En el caso particular del sector automotriz, por ejemplo, algunas empresas decidieron moverse lejos de la frontera con Estados Unidos y aún así han tomado ventaja de la apertura de mercado, como lo muestran las compañías automotrices exportadoras ubicadas en los estados de México (Ford) y Morelos (Nissan).

## *Factores económicos globales*

La disminución relativa de las manufacturas en la ciudad de México *vis à vis* del resto del país, se explican muy bien por el proceso de reestructuración industrial afrontado por cada sector económico de la economía bajo el periodo de transición hacia un nuevo régimen de libre mercado, que permitió procesos globales como las fusiones y adquisiciones, la llegada de JN y el surgimiento de la competencia que acompaña al comercio exterior. Estos factores globales introdujeron una feroz competencia, que provocó que muchas empresas localizadas en la ciudad de México tuvieran que cerrar debido a que no pudieron mejorar sus procesos y ser competitivas ante las nuevas circunstancias. Debemos recordar que durante el final del periodo ISI, la mayoría de los fabricantes mexicanos habían estado produciendo en una escala ineficiente, muchas de estas empresas ante la nueva competencia, tuvieron que cerrar, como sucedió con algunas empresas electrónicas de consumo establecidas en la capital. La opción de descentralizarse, fue tomada por algunos como un método de sobrevivencia, pero muchas empresas se dieron cuenta que ubicarse lejos de sus proveedores y clientes no era sostenible ni rentable a la larga.

He argumentado, y en algunos casos presento evidencia concluyente de que la disminución de la actividad industrial en la ciudad de México debe ser entendida como un proceso de reestructuración económica que conduce a la desconcentración de empresas manufactureras y que también incluye la especialización de la actividad manufacturera de la ciudad, la cual continúa siendo líder de manufacturas tanto en términos de empleo, como de producción. Sin embargo, con la eliminación de las protecciones comerciales, la ciudad perdió su magnetismo como el gran proveedor y articulador de la actividad productiva y comercial del país, ya que ahora, una buena parte de las empresas ahora consiguen sus insumos en el extranjero. Este cambio ha provocado alguna descentralización, pero también ha determinado el nuevo modelo de ubicación industrial, como fue visto con aquellos CTN que llegaron a México durante los años noventa como se señaló en el capítulo 4.

Sin duda, los efectos del comercio exterior, la inversión extranjera y la integración económica requiere de un debate mucho más amplio. A la luz de análisis empíricos, podríamos conocer un poco más del impacto territorial de la liberalización comercial y económica en el caso de la ciudad de México. Podemos ver entonces que aunque algunos sectores de la economía nacional han mostrado dinamismo (por ejemplo, automotriz, electró-



nicos de consumo, petroquímico), otros casi han desaparecido de ciertas regiones (electrónicos de consumo de la ciudad de México) o de la economía en general (por ejemplo la fabricación de metales y fundidoras).

Hanson, Allen, Fujita y Venables han investigado los procesos económicos que conducen a aglomeraciones bajo condiciones de libre comercio. Ellos han trabajado sobre estas ideas, agregando variables espaciales como las determinantes para las decisiones de ubicación para la producción industrial, evaluando la importancia de acoplamientos, y analizando las ventajas de la constitución de clusters para ciertos sectores económicos. La alta concentración de actividades económicas en algunas ciudades en México como Aguascalientes o Torreón para el sector automotriz, Tijuana para el sector de electrónicos de consumo y la ciudad de México para el sector de alimentos y bebidas, podrían confirmar estos puntos de vista. Pero mi opinión es que los agentes establecidos en lo que Sassen llama ciudades globales –notablemente CTN y el sector financiero– juegan el rol de detonadores de circuitos de producción y mercados, tanto en lo global como en lo nacional, como sucede en el caso de la ciudad de México.

En este libro se han analizado una serie de hechos que prueban el enorme grado de ambigüedad que existe en lo que sostienen muchos economistas, sobre que una política de libre comercio internacional, es deseable para mejorar la producción y el crecimiento, así como para elevar los niveles de ingreso en el largo plazo. En el capítulo 5 se llevó a cabo una valoración más amplia desde el contexto social tomando el caso de la ciudad de México para conocer las consecuencias que ha tenido la reestructuración económica en el bienestar de las familias. Incluso después de la adopción de un modelo estadístico altamente simplificado “de ganadores” y “perdedores”, dividido de acuerdo a regiones (Norte/Sur) y sectores (más globalizado contra tradicional o menos globalizado), resultando difícil y ambiguo alcanzar conclusiones en este campo. Encontré que la polarización del ingreso y por lo tanto, el modelo de polarización social no son un subproducto de la globalización de la ciudad contrariamente a lo que Sassen sostiene. Por el contrario, el Coeficiente Gini sugiere una disminución en la polarización del ingreso derivada de mejoras en las condiciones socioeconómicas de las clases medias mexicanas, aunque es importante reconocer que aún existe un gran abismo en México en términos de equidad y justicia y que la polarización de la ciudad de México permanece en un nivel inaceptable desde cualquier estándar de equidad y justicia social. Sin embargo, otro fenómeno social es asociado al proceso de reestructuración: la polarización política. Posiciones ideológicas definidas por actitudes hacia

“el libre mercado”, muestran fuertes divisiones entre los sectores de la población, entre los que podrían considerarse “los ganadores” con una mejor opinión sobre los referentes de la globalización, y la fuerte oposición de aquellos sectores olvidados durante el proceso de reestructuración e incapaces de tener acceso privilegiado a las oportunidades derivadas del nuevo modelo económico. Sin embargo, mi argumento concluyente es que al principio del nuevo milenio, la ciudad de México permanece como el corazón de la economía y la política nacionales, y desempeña tanto el papel de motor como de coordinador de la economía nacional razón suficiente para merecer un lugar privilegiado en la red de ciudades globales.

# Anexos

## ANEXO 1. LAS 50 COMPAÑÍAS MÁS GLOBALES

### LAS 50 COMPAÑÍAS MÁS GLOBALES

<i>Índice global Top 500</i>	<i>Compañía</i>	<i>Indicador global</i>	<i>Ubicación</i>	<i>Región</i>	<i>Tipo</i>	<i>Actividad</i>	<i>Exporta a</i>	<i>País de origen de la inversión</i>
1	FORD MOTOR COMPANY, S.A. de C.V.	6.94994	DF	Centro	CTN	Automotriz	Canadá	EUA
2	WAL-MART DE MÉXICO, S.A. de C.V.	6.34639	DF	Centro	CTN	Comercio	S/export	EUA EYA
3	GRUPO MÉXICO, S.A. de C.V. Y SUBS.	5.68142	DF	Centro	Co. sector Privado	Comercio	EUA	EUA BMV
4	GRUPO MODELO, S.A. de C.V.	4.47283	DF	Centro	Co. Sector Privado	Alimentos y bebidas	EUA	EUA BMV
5	DAIMLERCHRYSLER DE MÉXICO HOLDING, S.A. de C.V.	3.52299	DF	Centro	CTN	Automotriz	EUA	EUA/Alemania
6	HEWLETT-PACKARD de MÉXICO, S.A. de C.V.	2.40685	DF	Centro	CTN	Equipo de cómputo	Eua/canadá/australia	EUA
7	GRUMA, S.A. de C.V.	2.27982	Nuevo León	Frontera	Co. Sector Privado	Alimentos y bebidas	EUA	EUA/BMV
8	HYLSAMEX S.A. de C.V. Y SUBS.	2.43019	Nuevo León	Frontera	Co. Sector Privado	Industria acerera	EUA/europa	EUA/Europa / BMV
9	KIMBERLY-CLARK DE MÉXICO, S.A. de C.V.	2.0261	DF	Centro	Co. Sector Privado	Papel e impresión	EUA	EUA/BMV

<i>Índice global Top 500</i>	<i>Compañía</i>	<i>Indicador global</i>	<i>Ubicación</i>	<i>Región</i>	<i>Tipo</i>	<i>Actividad</i>	<i>Exporta a</i>	<i>País de origen de la inversión</i>
10	GRUPO MINERO MEXICO, S.A. de C.V. Y SUBS.	2.00689	DF	Centro	Co. Sector Privado	Minería	EUA	EUA
11	COCA-COLA FEMSA, S.A. de C.V.	1.93118	DF	Centro	Co. Sector Privado	Bebidas	S/Export	EUA/BMV
12	QUÍMICA SUMEX, S.A. de C.V.	1.86257	Puebla	Centro	CTN	Químicos	América Latina	Alemania / BMV
13	GRUPO KODAK	1.76832	Jalisco	Norte	CTN	Industria fotográfica	EUA	EUA
14	MABE, S.A. de C.V.	1.73993	DF	Centro	Co. Sector Privado	Aparatos eléctricos	EUA/América Central / América del Sur	EUA
15	TRANSPORTACIÓN MARÍTIMA MEXICANA, S.A. de C.V. Y SUBS.	1.70039	DF	Centro	Co. Sector Privado	Transporte	EUA/Japón / Europa	EUA/BMV
16	SIEMENS, S.A. de C.V.	1.68682	DF	Centro	CTN	Maquinaria y herramientas eléctricas	EUA	Alemania
17	INTERNACIONAL DE CERÁMICA, S.A. de C.V. Y SUBS.	1.6862	Chihuahua	Frontera	Co. Sector Privado	Minería	EUA	EUA/Europa / BMV
18	ALPEK, S.A. de C.V. y SUBS.	1.6351	Nuevo León	Frontera	Co. Sector Privado	Petroquímica	EUA	México
19	NESTLÉ MÉXICO, S.A. de C.V.	1.54981	DF	Centro	CTN	Alimentos y bebidas	EUA/Centroamérica / Caribe	Suiza
20	CORPORACIÓN DURANGO, S.A. de C.V.	1.53606	Durango	Norte	Co. Sector Privado	Papel e impresión	EUA	México

21	77	JOHN DEERE, SA de CV	1.48676	Nuevo León	Frontera	CTN	Maquinaria y equipo para actividades agrícolas	EUA	EUA
22	411	ACER COMPUTEC LATINOAMERICA, S.A. de C.V.	4.48225	DF	Centro	CTN	Equipo de Cómputo	EUA	Taiwan/BMV
23	82	TUBOS DE ACERO DE MEXICO, S.A. de C.V.	1.40338	Veracruz	Norte	Co. Sector Privado	Industria acerera	Medio oriente	Argentina/BMV
24	66	SIGMA ALIMENTOS, S.A. de C.V.	1.38482	Nuevo León	Frontera	Co. Sector Privado	Alimentos y bebidas	EUA / guatemala / el salvador	EUA/BMV
25	75	LEAR CORPORATION MEXICO, S.A. de C.V.	1.3354	DF	Centro	CTN	Autopartes	EUA	EUA
26	139	DERMET DE MEXICO, S.A. de C.V.	1.3192	DF	Centro	Co. Sector Privado	Químicos	EUA	EUA/BMV
27	84	GRUPO SITUR, S.A. de C.V. Y SUBS.	1.31444	Jalisco	Norte	Co. Sector Privado	Industria turística	EUA	EUA/BMV
28	37	AEROVIAS DE MEXICO, S.A. de C.V. Y SUBS.	1.30054	DF	Centro	Co. Sector Privado	Transporte	EUA	México
29	44	GRUPO CONDUMEX, S.A. de C.V. y SUBS.	1.2979	DF	Centro	Co. Sector Privado	Maquinaria y herramientas eléctricas	EUA	México
30	201	DANA HEAVY AXLE MEXICO, S.A. de C.V.	1.15693	Mexico	Centro	CTN	Autopartes	EUA	EUA/BMV
31	132	CÍA INDUSTRIAL DE PARRAS, S.A. de C.V.	1.08738	Coahuila	Frontera	IP	Textiles	EUA	EUA/BMV
32	248	DELPHI DELCO ELECTRONICS SYSTEM, S.A. de C.V.	1.0674	Tamaulipas	Frontera	CTN	Aparatos electrónicos	EUA	EUA
33	50	UNIK, S.A. de C.V. y SUBS.	0.95455	DF	Centro	Co. Sector Privado	Autopartes	EUA	México

<i>Índice Top global 500</i>	<i>Compañía</i>	<i>Indicador global</i>	<i>Ubicación</i>	<i>Región</i>	<i>Tipo</i>	<i>Actividad</i>	<i>Exporta a</i>	<i>País de origen de la inversión</i>
34	GRUPO MINSA, S.A. de C.V.	0.92499	DF	Centro	Co. Sector Privado	Alimentos y bebidas	No exports	EUA/BMV
35	GRUPO BLACK & DECKER MÉXICO, SRL C.V.	0.90337	DF	Centro	CTN	Maquinaria y equipo	EUA	EUA
36	CÍA MEXICANA DE AVIACIÓN, S.A. de C.V.	0.90276	DF	Centro	Compañía Estatal	Transporte	EUA/Centroamérica/Sudamérica	México
37	INDUSTRIAS JOHN DEERE, S.A. de C.V.	0.87983	Nuevo León	Frontera	CTN	Maquinaria y equipo	EUA	EUA
38	SATÉLITES MEXICANOS, S.A. de C.V.	0.84669	DF	Centro	CTN	Telecomunicaciones	EUA	EUA
39	CÍA SIDERÚRGICA DE GUADALAJARA, S.A. de C.V. Y SUBS. de C.V.	0.82492	Jalisco	Norte	Co. Sector Privado	Industria acerera	EUA	México
40	NO SABE FALLAR, S.A. de C.V.	0.79517	DF	Centro	CTN	MUEBLES DE OFICINA Y PAPELERÍA	EUA	EUA

41	460	ALBRIGTH & WILSON TROY DE MÉXICO, S.A. de C.V.	0.79201	Veraacruz	Norte	CTN	Químicos	Latino América	Gran Bretaña
42	333	ACCO MEXICANA, S.A. de C.V.	0.78446	DF	Centro	Private Sector Co	Office furniture and stationary Auto partes	EUA	EUA/bmv
43	293	INDUSTRIAS PILOT DE MÉXICO, S.A. de C.V.	0.72422	Coahuila	Frontera	CTN	Steel Industry	EUA	EUA
44	49	HYLSA, S.A. de C.V.	0.72002	Nuevo León	Frontera	Private Sector Co	Electronic Hardware	Eua/Europa	México
45	466	GRUPO OLIVETTI MEXICANA, S.A.	0.74866	DF	Centro	CTN	Industria turística	América Central	Netherlands
46	209	GRUPO CHARTWELL DE MÉXICO, SRL. C.V. Y SUBS.	0.70714	DF	Centro	CTN	Non Metallic Minerals	No exporta	EUA
47	483	DAL-FILE MÉXICO, S.A. de C.V.	0.70663	Nuevo León	Frontera	CTN	Machinery and Equipment	EUA	EUA
48	424	SCHNEIDER ELECTRIC MÉXICO, S.A. de C.V.	0.70648	DF	Centro	CTN	Mineria	EUA/canadá	Francia
49	288	MOLYMEX, S.A. de C.V.	0.70451	Sonora	Frontera	CTN	Químicos	EUA/asia/ europa	Chile
50	436	CIBA ESPECIALIDADES QUÍMICAS MEXICO, S.A. de C.V.	0.69533	DF	Centre	CTN	Químicos	Switzerland	Suiza

## ANEXO 2. CUESTIONARIO DE INDICADORES SOCIALES

The London School of Economics and Political Science

ESTADO \_\_\_\_\_  
DELEGACIÓN/MUNICIPIO \_\_\_\_\_  
LOCALIDAD/COLONIA \_\_\_\_\_  
Nombre del encuestador \_\_\_\_\_  
Fecha de levantamiento \_\_\_\_\_

Buenos días/tardes. Mi nombre es (*decir el nombre y mostrar la identificación*). Estamos haciendo un investigación sobre la Ciudad de México para la London School of Economics (UNIVERSIDAD DE LONDRES) ¿Me permite hacerle unas preguntas?, sólo será cuestión de unos minutos.

Encuestador: sólo entrevistar a personas en el rango de edad 40-60 años.

1. *¿Me podría decir cuántos años cumplidos tiene usted?*
  1. Entre 40 y 60 años
  2. No está en el rango de edad (*suspender entrevista*)
  3. No quiso contestar (*suspender entrevista*)
  99. NS/NC (*suspender entrevista*)Edad \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_)
2. *¿Podría decirme en dónde trabaja o a qué se dedica actualmente?*
  1. Sector público o gobierno *pase a la pregunta 7*
  2. Iniciativa privada área administrativa
  3. Iniciativa privada área de producción/servicios
  4. Tiene negocio propio
  5. Trabaja por su cuenta (taxista, vendedor, ambulante...)
  6. Profesionista independiente (médico, abogado, contador)
  7. Profesor o maestro
  8. Trabajador del campo
  9. Pensionado o jubilado
  10. Ama de casa *pase a la pregunta 7*
  11. Estudiante *pase a la pregunta 7*
  12. Desempleado *pase a la pregunta 7*
  13. Otro (*especificar*) \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_)
  99. NS / NC
3. *¿Sector de la economía?*
  1. Agricultura y ganadería
  3. Caza y pesca
  4. Agua
  5. Minería
  6. Electricidad
  7. Petroquímica y gas
  8. Alimentos



9. Bebidas y tabaco
  10. Textiles
  11. Prendas de vestir
  12. Calzado y piel
  13. Productos de madera
  14. Papelería y productos de papel
  15. Imprenta y productos editoriales
  16. Productos químicos
  17. Farmacéutica
  18. Jabones y perfumes
  19. Productos de plástico y hule
  20. Cemento
  21. Industria del vidrio
  22. Industria del acero
  23. Minerales no ferrosos
  24. Productos metálicos
  25. Maquinaria y equipo no eléctrico
  26. Maquinaria y equipo eléctrico
  27. Aparatos electrónicos y sus partes
  28. Muebles de oficina
  29. Equipos de cómputo
  30. Software y servicios de cómputo
  31. Aparatos electrodomésticos
  32. Industria automotriz
  33. Industria de partes automotrices
  34. Equipo de transporte
  35. Equipo fotográfico
  36. Construcción
  37. Supermercados y comercio al mayoreo
  38. Comercio al menudeo
  39. Distribución, servicios de almacenaje y transporte
  40. Restaurantes
  41. Hoteles
  42. Servicio de transportes, líneas aéreas y terrestres
  43. Telecomunicaciones
  44. Servicios inmobiliarios
  45. Servicios profesionales
  46. Servicios corporativos y de negocios
  47. Servicios médicos
  48. Servicios deportivos y de recreación
  49. Servicios bancarios y financieros
  50. Otros ( \_\_\_ )
4. *La empresa a la que presta sus servicios es...*
1. Empresa nacional
  2. Empresa internacional-transnacional
  3. NS/NC ( \_\_\_ )



13. *En que año(s)* \_\_\_\_\_  
99. NS/NC
14. *Recuerda por qué razón*  
1. Recorte de personal/crisis económica  
2. Cerró la empresa/planta o cambió de dueño  
3. Cambio de sexenio  
4. Problemas personales con el grupo de trabajo  
5. Era demasiado trabajo y muy mal remunerado  
99. NS/NC (\_\_\_\_)
15. *¿Podría por favor decirme hace cuántos años que vive en la ciudad de México?*  
1. Toda la vida he vivido en la ciudad de México  
2. Hace menos de 10 años *pasar a 15a*  
3. Hace menos de 20 años (pero más de 10 años) *pasar a 15a*  
99. NS/NC (\_\_\_\_)  
15 a. *¿En qué estado/país/ciudad donde vivía antes?*  
1. \_\_\_\_\_  
99. NS/NC
16. *¿Por qué razón se vino a vivir a la ciudad de México?*  
1. Razones de trabajo    2. Razones familiares  
99. NS/NC (\_\_\_\_)
17. *Cambiando de tema: ¿Cuál diría que es el principal problema a que se enfrenta actualmente usted y su familia?*  
1. Inseguridad pública  
2. Falta de empleo  
3. Precios altos  
4. Crisis económica  
5. Servicios públicos (alumbrado, basura, pavimento)  
6. Contaminación  
7. Corrupción  
99. NS/NC (\_\_\_\_)
18. *Del 0 al 10 como en la escuela, ¿qué calificación le daría al trabajo que está haciendo el presidente Fox?*  
99. NS/NC (\_\_\_\_)
19. *Y del 0 al 10: ¿qué calificación le daría al trabajo que ha hecho Andrés Manuel López Obrador?*  
99. NS/NC (\_\_\_\_)
20. *Pensando en su situación económica: ¿Cómo diría usted que ha sido en los últimos seis meses?*  
1. Muy buena                    2. Buena  
3. Mala                            4. Muy mala  
99. NS/NC (\_\_\_\_)
21. *Y, ¿cómo cree usted que será en los próximos seis meses?*  
1. Mucho mejor                2. Mejor  
3. Peor                            4. Mucho peor  
99. NS/NC (\_\_\_\_)



(3) o MUY en Desacuerdo (4) con cada una (ENCUESTADOR: Rotar el orden y repetir opciones cada TRES frases)

99. NS/NC
32. Pese a las críticas, el gobierno del presidente Fox es mejor que el que teníamos con el PRI porque está cumpliendo. (\_\_\_\_)
33. Hay que reconocer que, dígase lo que se diga, el PRI hizo muchas cosas buenas como gobierno. (\_\_\_\_)
34. El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá ha generado buenas oportunidades para los mexicanos (\_\_\_\_)
35. El Tratado de Libre Comercio ha aumentado la pobreza en que viven millones de los mexicanos (\_\_\_\_)
36. El Tratado de Libre Comercio ha hecho que lleguen a México más empresas transnacionales y con ello se han generado nuevos empleos (\_\_\_\_)
37. ¿Qué opinión tiene de las empresas transnacionales?
1. Muy buena                      2. Buena  
3. Mala                                4. Muy mala
99. NS/NC (\_\_\_\_)
38. ¿Y qué opinión tiene de la Bolsa Mexicana de Valores?
1. Muy buena                      2. Buena  
3. Mala                                4. Muy mala
99. NS/NC (\_\_\_\_)
39. ¿Cuál diría usted que es la ciudad más importante de México para negocios (nacionales e internacionales)?
1. Ciudad de México      2. \_\_\_\_\_
99. NS/NC (\_\_\_\_)
40. Pensando en un factor de desarrollo económico, ¿cuál diría usted que es el factor (marcar sólo uno) más importante para el desarrollo económico de una ciudad en el largo plazo?
1. Acceso a proveedores  
2. Acceso al mercado de consumidores  
3. Aeropuerto  
4. Mano de obra calificada  
5. Gobierno Federal/gobierno Local  
6. Inversionistas  
7. Sistema Bancario  
8. Profesionistas independientes (contadores, abogados)  
9. Mercado inmobiliario  
10. Casa de Bolsa  
11. Servicios públicos  
12. Fuentes de empleo  
13. Ninguno  
14. Otro \_\_\_\_\_
99. NS/NC (\_\_\_\_)
41. Entendiendo el nivel de vida en términos de lo que a una familia le alcanza para comprar con el salario del jefe de familia, ¿usted diría que en general las familias mexicanas









10. De Córdova, José. *The Wall Street Journal*. El sector financiero global y el rol de México en la red global. Ciudad de México: 12 de noviembre de 2002.
11. Garza, Rogelio. Director Nacional de la Cámara de la Industria Electrónica, Telecomunicaciones e Informática, CANIETI. Tendencias y perspectivas del sector electrónico de consumo. Ciudad de México: 23 de marzo de 2002.
12. Gil-Díaz, Francisco. Secretario de Hacienda 2000-( ). Sobre la transformación del rol del Estado en el nuevo ambiente económico. Londres: 4 de abril de 2002.
13. González, Claudio X. Ex presidente del Consejo Coordinador Empresarial. Sobre las tendencias económicas y las perspectivas de la economía mexicana. Ciudad de México: 13 de agosto de 1999.
14. Hashemi, Sayed. Grupo Consultivo para Ayudar a los más Pobres, World Bank Group. Sobre los efectos negativos de la globalización. Washington DC: 23 de julio de 2000.
15. Hidalgo, Humberto. General Electric México. Sobre el proceso de outsourcing en el sector de electrónicos de consumo. Ciudad de México: 19 de marzo de 2000.
16. Hiroshi, Yoshioka. Nissan 2001. Sobre el proceso de outsourcing en el sector automotriz. Cuernavaca: 30 de marzo de 2000.
17. Jackonkkari, Mark. Funcionario de Volkswagen Mexico. Sobre las tendencias de acceso a mercados y productores en el sector automotriz. Puebla: 6 de abril de 2000.
18. Kessides, Christine. Economista en jefe, Departamento de Infraestructura y Desarrollo Urbano, World Bank Group. Sobre el impacto urbano de la globalización. Washington DC: 21 de julio de 2000.
19. Loaeza, Soledad. Profesora Investigadora, El Colegio de México. Sobre el proceso de democratización. Londres: 12 de marzo de 2000.
20. Murra, José. Secretario de Desarrollo de Sinaloa 2001. Sobre las respuestas locales a los jugadores globales. Culiacán: 2 de mayo de 2000.
21. Pérez-Mota, Luis Enrique. Embajador mexicano en la Comisión Europea. Sobre las negociaciones laterales y multilaterales del TLC. Londres: 22 de febrero de 2000.
22. Proctor, Felicity. Economista en jefe, Departamento Rural, World Bank Group. Sobre la globalización y los circuitos globales de producción. Washington DC: 17 de julio de 2000.
23. Rivera, Milko. Director Ejecutivo de Jugos Del Valle. Sobre la competencia global y las decisiones de localización. Ciudad de México: 4 de agosto de 2001.
24. Spencer, Alfonso. Distribuidor Autorizado de LG. Ciudad de México: 3 de marzo de 2000.

25. Zedillo, Ernesto. Presidente de México 1994-2000. Sobre la globalización de la economía mexicana. Londres: 13 de noviembre de 2001.
26. Zuckerman, Leo. Consultor de McKinsey. Sobre la localización del sector servicios en México. Ciudad de México: 16 de agosto de 2001.

## Bibliografía

- AGHION, P.E. Caroli y C. Garcia-Penalosa (1998), *Uncovering some causal relationships between inequality and economic growth*, Londres, Institute for Fiscal Studies.
- AGHION, P. y P. Howitt (eds.) (1998), *Endogenous Growth Theory*, Londres, McGraw Hill.
- AGUILAR BARAJAS, I. (1984), *Descentralización industrial y la promoción del desarrollo industrial*, Toluca, Universidad Autónoma del Estado de México.
- (1989), *Industrial Decentralization and Regional development in Mexico: an evaluation of the Industrial Estates Programme 1970-1986*, Ph. D. dissertation, London School of Economics (LSE),
- (1993), *Descentralización industrial y desarrollo regional en México; una evaluación del programa de ciudades y parques industriales 1970-1986*, México, El Colegio de México.
- AGUILAR, A.G. (1997), "The urban labour market in Mexico: global change, informality and social polarization", *Urban Geography* 18(2): 106-134.
- (1998), "Maquiladora myths: location and structural change in Mexico's export manufacturing industry", *Professional Geographer* 50(3): 315-330.
- (1999), "Mexico City growth and regional dispersal: the expansion of largest cities and new spatial forms", *Habitat International* 23(3): 391-412.
- ALBA-VEGA, C. (1988), *Historia y desarrollo industrial en México*, México, Economía.
- ALLEN, J., D. Massey et al. (1999), *Unsettling Cities*, Nueva York, Routledge.
- AMIA (1993), *Reporte anual del estado de la industria automotriz en México. Ciudad de México*, Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.
- (2000), *Reporte anual del estado de la industria automotriz en México. México*, Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.

- AMIN, A. y N. Thrift (1992), "Neo-Marshallian nodes in global networks", *International Journal of Urban and Regional Research*, 16(4): 571-587.
- ASPE, P. (1991), *Reflexiones sobre la transformación estructural en México*, México, SHCP.
- AZUELA, A. (1989), "El significado jurídico de la planeación urbana en México", en G. Garza (ed), *Una década de planeación urbano regional en México 1978-1988*, México, El Colegio de México.
- BALASUBRAMANYAM, V.N. (1988), "Export Processing Zones in Developing Countries: Theory and Empirical Evidence", en D. Greenaway (ed.), *Economic Development and International Trade*, Londres, Macmillan.
- BANAMEX (2000), *Automotive Industry: Review of Economic Situation*, México, Banco Nacional de México.
- BANCOMEXT (2000), *Atlas de Comercio Exterior*, México, Bancomext.
- BANXICO (2000), *Evolución de la economía: panorama general en el Informe Anual*, México, Banxico.
- BARLOW, I.M. (1991), *Metropolitan Government*, Londres, Routledge.
- BEAVERSTOCK, J. y P.J. Taylor (1999), "A roster of world cities", *Cities* 16(6): 445-472.
- \_\_\_\_\_ (2000), "A world-city network", *Annals of Association of American Geographers*, 90(1): 123-134.
- BELL (2000), *Bell Labs Technical Journal*, Ann Arbor, Lucent & Bell.
- BELTRÁN, U. y Santiago Portilla (1996), "Descentralización del gobierno mexicano", en Blanca Torres (comp.), *Descentralización y democracia en México*, México, El Colegio de México.
- BERGER, S. y R. Dore (1996), *National diversity and global capitalism*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- BERRUECOS, S. (2003a), "El nuevo papel del Poder Judicial en México: la Corte Suprema bajo un nuevo federalismo", en B. Londoño Toro (ed), *Estado de crisis o crisis del estado*, Colombia, Colección Textos de Jurisprudencia, Centro Editorial Universidad del Rosario, pp. 77-113.
- \_\_\_\_\_ (2003b), "Electoral Justice in Mexico: The role of the Electoral Tribunal under New Federalism", *Journal of Latin American Studies* 35(4) 801-827.
- BERNAL, Ignacio (1998), *Apuntes para la historia de la infraestructura en México*, México, Banobras.
- BIRD, G.R. y T. Killick (1995), *The Bretton Woods institutions: a Commonwealth Perspective: a Paper Prepared for the Commonwealth Secretariat*, Londres, Commonwealth Secretariat.

- BLAIKIE, N. (1988), *Designing social research*, Londres, Polity.
- BMV (2002), *Historia de las entidades emisoras de la Bolsa Mexicana de Valores*, México, Bolsa Mexicana de Valores.
- BORJA, J. y M. Castells (1997), *Local and Global: Management of Cities in the information Age*, Londres, Earthscan.
- BOTCHIE, J., M. Batty et al. (eds.) (1995), *Cities in competition: productive and sustainable cities for the 21st century*, Melbourne, Longman.
- BRAMBILA PAZ, C. y H. Salazar (1984), "Perspectivas de la concentración urbana en México 1950-2000", *Estudios Demográficos*, 4(14): 12-40.
- BROWNE, J., D. Dubois et al. (1984), "Classification of Flexible Manufacturing Systems", *FMS Magazine* 52(abril): 114-117.
- BURGOA ORIHUELA, I. (1985), *Derecho Constitucional Mexicano*, México, Porrúa.
- BURKI, S. y J.S. Edwards (1996), *Latin America after Mexico: Quickening the Pace*, World Bank Latin American and Caribbean Studies Viewpoints, Washington DC, World Bank.
- BURTLESS, G.T. et al. (1998), *Globophobia: confronting fears about open trade*, Washington DC, Brookings Institution; Progressive Policy Institute, Twentieth Century Fund.
- BUSTAMANTE LEMUS, C. (1983), *Urban Concentration and Policies for Decentralization in Mexico 1976-1982*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
- BUZAN, B. y R. Little (2000), *International systems in world history: remaking the study of international relations*, Oxford, Oxford University Press.
- , O. Weaver et al. (1998), *Security: A New Framework for Analysis*, Boulder, Lynne Reiner.
- CABRERO MENDOZA, E. (1998), *Las políticas descentralizadoras en México (1983-1993)*, México, Porrúa.
- CAHNERS, X. (2001), *Electronics Report*, Monthly Industry Trends and Highlights, Nueva York, In-Stat Research Group.
- CALAVITA, K. (1992), *Inside the State. The bracero program, immigration, and the I.N.S.*, Nueva York, Routledge.
- CALVA, J.L., A.G. Aguilar et al. (1995), *Desarrollo regional y urbano: tendencias y alternativas* [Guadalajara, Jalisco, México], México, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de Guadalajara; Instituto de Geografía, UNAM, Juan Pablo Editor.
- CAMACHO SANDOVAL, F. (1991), "La industria automotriz en Aguascalientes 1980-1998", en Clemente Ruiz Duran y Enrique Dussel Peters (coords.), *Dinámica regional y competitividad industrial*, México, UNAM /Fundación Friedrich Ebert/Jus.

- CAMACHO SOLÍS, M. (1998), *Cambio sin ruptura*, México, Alianza.
- CAMARENA, M. (1981), *La industria automotriz en México*, México, Cuadernos de Investigación Social, núm. 6, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- (1989), *Las grandes rutas del espacio social en México*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
- CANACINTRA (2000), *Perspectivas económicas de la industria de la transformación mexicana*, México, Canacintra.
- CANIECE (1981), *Informe Anual núm. 25; 1981-1982*, México, Cámara Nacional de la Industria Electrónica y Comunicaciones Eléctricas.
- (1985) *Informe Anual núm. 29; 1985-1986*, México, Cámara Nacional de la Industria Electrónica y Comunicaciones Eléctricas.
- (1986) *Informe Anual núm. 30; 1986-1987*, México, Cámara Nacional de la Industria Electrónica y Comunicaciones Eléctricas.
- (1992) *Informe Anual núm. 36; 1992-1993*, México, Cámara Nacional de la Industria Electrónica y Comunicaciones Eléctricas.
- (1997) *Informe Anual núm. 40; 1996-1997*, México, Cámara Nacional de la Industria Electrónica y Comunicaciones Eléctricas.
- CARRILLO, J. y A. Hualde (1997), "Maquiladoras de tercera generación: el caso de Delphi-General Motors", *Comercio Exterior* 47(9): 747-757.
- CASTELLS, M. (1996), *The network Society*, Londres, Blackwell.
- CASTILLO, H. (1987), "Problemas y perspectivas recientes del abasto de alimentos en la ciudad de México", en G. Boils (ed), *México: problemas urbano-regionales*, México, García Valdez Editores e Instituto de Investigaciones Sociales UNAM.
- CEPAL (1992), *Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta; evolución y perspectivas*, Estudios e informes núm. 83, CEPAL.
- , U.N. (1996), *México: la industria maquiladora*, Santiago de Chile, Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CHANT, S. (1999), "Population, Migration, Employment and Gender", en R. Gwynne y C. Kay (eds.), *Latin America Transformed: Globalization and Modernity*, Londres, Edward Arnold.
- CHRISTOPHERSON, S. y R. Hovey (1996), "'Fast money'": financial exclusion in the Mexican economic adjustment model", *Environmental Planning A*, 28: 1157-1177.
- COHEN, S.S. y J. Zysman (1987), *Manufacturing matters: the myth of the post-industrial economy*, Nueva York, Basic Books.
- CONAPO (2000), *Situación demográfica en México*, México, Consejo Nacional de Población, Secretaría de Gobernación.

- \_\_\_\_\_ (2002), *Delimitación de las zonas metropolitanas de México*, México, Consejo Nacional de Población, Secretaría de Gobernación.
- CONNOLLY, P. (1989), "La crisis económico-social y la problemática metropolitana", en R. Coulomb y E. Duhau (eds.), *Políticas urbanas y urbanización de la política*, Mexico, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- COOK, M.L., Kevin Middlebrook y Juan Molinar Horcasitas (eds.) (1994), *The Politics of Economic Restructuring*, San Diego, Center for US-Mexican Studies.
- COOKE, T.E. (1988), *International mergers and acquisitions*, Oxford, Blackwell.
- CORDERA, R. y C. Tello (1981), *México, la disputa por la nación: perspectivas y opciones del desarrollo*, México, Siglo XXI.
- CORONA RENTERÍA, A. (1974), *La economía urbana, ciudades y regiones mexicanas*, México, Instituto Mexicano de Investigaciones Económicas.
- COWLING, K. (1985), "The internationalisation of production and de-industrialization", *Warwick Economic Research Papers*, 25. Working Paper, Economics Department, Warwick University.
- CRAIG, R.B. (1974), *The Bracero Program. Interest Groups and Foreign Policy*, Austin y Londres, University of Texas Press.
- CRESSWELL, J.W. (1994), *Research Design: qualitative and quantitative approaches*, Los Ángeles, Sage.
- CROOK, C. (1990), *Easter European Transitions*, Londres, Social Market Foundation.
- CROSS, J. (1998), *Informal Politics: street vendors and the state in Mexico City*, Stanford, University of California Press.
- DARIN, D. (1996), *The Network Society*, Cambridge, Polity.
- DATTON, D. (1994), "Foreign Direct Investment in the US Automotive Industry", *Foreign Direct Investment in the US*, Washington DC, US Department of Commerce.
- DAVIS, D.E. (1994), *Urban Leviathan: Mexico City in the Twentieth Century*, Philadelphia, Temple University Press.
- DDF (1992), *El Gobierno de la Ciudad de México 1524-1992*, México, Departamento del Distrito Federal.
- \_\_\_\_\_ (1996), *Definición del Área Metropolitana de la Ciudad del Valle de México*, México, Departamento del Distrito Federal.
- DE GROOTE, X. (1994), "The Flexibility of Production Process: A General Framework", *Management Science*, 40(7): 933-945.

- DE LA MADRID, MIGUEL (1982), *Manual Síntesis de pensamiento político*, México, Partido Revolucionario Institucional, Coordinación General de Información y Análisis.
- DE MARÍA Y CAMPOS, M. (2002), "Hacia una comunidad norteamericana: una relación estratégica de México con Canadá", *Revista Mexicana de Política Exterior* 66(4): 101-123.
- DELBIDGE, R. (1998), *Life on the line in contemporary manufacturing: the workplace experience of lean production and the "Japanese" model*, Nueva York, Oxford University Press.
- DELGADO, J. (1988), "El patrón de la ocupación territorial de la ciudad de México al año 2000", en E. Preciat (ed.), *Estructura territorial de la ciudad de México. Dasaños de la gran metropoli*, México, Plaza y Valdés.
- \_\_\_\_\_ (1991), "Reinventar la ciudad y su región", *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* xxxvi (145): 113-145.
- DEWITT, B. y R. Meyer (1998), *Strategy: Process, Content, Context*, Londres, International Thompson Business Press.
- Diario Oficial; órgano del gobierno constitucional de los Estados Unidos Mexicanos*, México, Secretaría de Gobernación.
- DICKEN, P. (1992), *The Global Shift*, Londres, Paul Chapman Publishing Ltd.
- DIETZ, J. (1985), "From Preibisch to Technological Autonomy", en J. Dietz (ed.), *Progress towards development in Latin America: From Preibisch to Technological Autonomy*, Boulder, Lynne Rienner.
- DOBELL, R y M. Neufeld (1993), *Beyond NAFTA: the Western Hemisphere interface*, Lantzville, BC, Oolichan Books.
- DRESSER, D. (1991) *Neopopulist solutions to neoliberal problems: Mexico's National Solidarity Program*, San Diego, Center for US Mexican Studies, University of California.
- \_\_\_\_\_ (1993), "Democracy, Markets, and the Mexican Crisis. Constructing Democracy and Markets: East Asia and Latin America", *International Forum for Democratic Studies and Pacific Proceedings*, Montreal, Council on International Policy.
- DRUCKER, P. (1989), "The New Realities in Government and Politics", en *Economy and Business, in Society and Worldview*, Oxford, Heinemann Professional.
- DUNNING, J.H., D.V. Bulcke et al. (2004), *Globalization and the Small Open Economy*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, Edward Elgar.
- DUSSEL PETERS, E. (1996), *Dinámica regional y competitividad industrial*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Fundación Friedrich Ebert y Editorial Jus.



- EDWARDS, S. (ed.) (1995a), *Reform, Recovery and Growth: Latin America and the Middle East*, Chicago, University of Chicago Press.
- (ed.) (1995b), *Capital Controls, exchange rates and money policy in the world economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- EMMERIJ, L. (1992), "Globalization, regionalization and world trade", *Columbia Journal of World Business* 2(6): 75-90.
- ENDERWICK, P. (1989), *Multinational Service Firms*, Londres, Routledge.
- ETTLIE, J.E. y H. Stoll (1990), *Managing the design-manufacturing process*, Nueva York, McGraw Hill Inc.
- Excelsior*, 21 de febrero de 1970.
- Excelsior*, 13 de mayo de 1970.
- Excelsior*, 5 de marzo de 1970.
- European Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs. (2002), *Responses to the challenge of globalisation: a study on the international monetary and financial system and on financing for development*, Luxemburgo, Office for Official Publications of the European Communities.
- European Electronic Market Forecast (1998), Londres, Reed Electronics Research.
- FAINSTAIN, S. (2001), "Inequality in Global City-Regions", en A. Scott (ed.) *Global city-regions: trends, theory and practice*, Oxford, Oxford University Press.
- FERNANDEZ-KELLY, M.P. (1989), International development and industrial restructuring: the case of garment and electronics industries in Southern California, en W. Tabb (ed), *Instability and Change in the World Economy*, Nueva York, New York Monthly Review Press.
- FRASER, D. y M. Dickinson (1992), "Report on the motor industry's enthusiasm for the free trade pact", *Financial Times*, Londres.
- FRIEDMANN, J. (1986), "The world city hypothesis", *Development and Change*, 17(1): 69-83.
- FRIEDMANN, J. y G. Wolff (1982), "World City Formation: an agenda for research", *International Journal of Urban and Regional Research*, 6: 309-344.
- FRÖBER, F., J. Heinrichs et al. (eds.) (1980), *The new international division of labour: structural unemployment in industrialised countries and industrialisation in developing countries*, Cambridge, Cambridge University Press.
- FU CHEN, L. y Y. Yue Man (1998), *Globalization and the World of Large Cities*, Tokyo, United Nations University.

- FUJITA, M., P. Krugman y A.J. Venables (2001), *The spatial economy: cities, regions and international trade*, Cambridge, Mass, MIT Press.
- GAMBOA DE BUEN, J. (1994), *Ciudad de México: una visión*, México, Fondo de Cultura Económica.
- GARZA, G. (1980), *Industrialización de las principales ciudades en México*, México, El Colegio de México.
- (ed.) (1981), *Atlas de la Ciudad de México*, México, El Colegio de México.
- (1983), "Desarrollo económico, urbanización y políticas urbano-regionales en México (1900-1982)", *Demografía y Economía*, XVII(1): 54-63.
- (1985), *El proceso de industrialización de la ciudad de México (1821-1970)*, México, El Colegio de México.
- (1986), "Ciudad de México, dinámica industrial y perspectivas de descentralización después del terremoto", en B. Torres (ed.), *Descentralización y democracia en México*, México, El Colegio de México.
- (ed.) (1987), *Atlas de la Ciudad de México*, México, El Colegio de México.
- (ed.) (1989), *Una década de planeación urbano-regional en México, 1978-1988*, México, El Colegio de México.
- (1992), *Desconcentración, tecnología y localización industrial en México. Los parques industriales en México, 1953-1988*, México, El Colegio de México.
- (1996), "Descentralización después del terremoto", en Blanca Torres (comp.), *Descentralización y democracia en México*, México, El Colegio de México.
- (ed.) (2000), *Atlas de la Ciudad de México*, México, El Colegio de México.
- (2003), *La urbanización de México en siglo xx*, México, El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano.
- GAVITO, J. (1997), "Mexico's banking crisis: origin, consequences and countermeasures", en G. Von Furstenberg (ed.), *Regulation and supervision in the NAFTA countries and beyond*, Boston y Londres, Kluwer Academic.
- GIDDENS, A. (1990), *The Consequences of Modernity*, Cambridge, Polity Press in association with Blackwell.
- GLAESSNER, T. y D. Oks (1998), *NAFTA, capital mobility, and Mexico's financial system*, Washington DC, World Bank.
- GLYN, A. y B. Sutcliffe (1992), "Global but leaderless? The new capitalist order", en L. Panich (ed.), *New World Order: The Socialist Register*, Londres, Merlin Press.

- GOLDSMITH, E. y J. Mander (eds.) (2001), *The case against the global economy*, Londres, Earthscan.
- GÓMEZ DOMÍNGUEZ, P. y Armando Cortés Guzmán (1987), *Experiencia histórica y promoción del desarrollo regional en México*, México, Nacional Financiera.
- GONZÁLEZ CASANOVA, P. (1967), *La democracia en México*, México, Era.
- GONZÁLEZ y GONZÁLEZ, L. (1981), *Historia de la Revolución mexicana 1934-1940, Los días del presidente Cárdenas*, El Colegio de México.
- GONZÁLEZ DE ALBA, L. (1984), "Las ciudades pequeñas y medianas dentro de un sistema urbano nacional: el caso de México", *Revista Interamericana de Planeación* 18(71): 23-51.
- GONZÁLEZ ARÉCHIGA, B. (1989), *Maquiladoras ajuste estructural y desarrollo regional*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte.
- GONZÁLEZ DE LA ROCHA, M. (1994), *The Resources of Poverty: Women and Survival in a Mexican City*, Oxford, Blackwells.
- GOODE, W. (1952), *Methods in social research*, Nueva York, McGraw-Hill.
- GORDON, D. (1988), "The global economy: new edifices or crumbling foundations", *New Left Review* 168: 24-64.
- GRAY, J. (1998), *False dawn. The delusions of global capitalism*, Londres, Granta.
- GRAY, N. (1992), "Mexico moves to remedy deficient infrastructure", *Business Latin America* 27: 74-91.
- GREEN, ROSARIO (1979), "Endeudamiento externo y debilidad estatal: el caso de México", *Foro Internacional*, 77: 73-111.
- GREGORY, G. (1985), *Japanese electronics technology: Enterprise and innovation*, Essex, The Japan Times Ltd.
- GROSSMAN, G. y H. Elhanan (1991), *Innovation and growth in the global economy*, Cambridge MA, MIT Press.
- GRUBEN, W. (1992), "North American Free Trade: opportunities and pitfalls", *Contemporary Policy Issues* 10(4): 4-10.
- GRUPTA, Y. y S. Goyal (1989), "Flexibility of manufacturing systems: Concepts and measurement", *European Journal of Operational Research* 43: 119-135.
- GUILLE, B. y H. Brools (eds.) (1987), *Technology and global industry: companies and donations in the world economy*, Washington DC, National Academy Press.
- GURRÍA, A. y S. Fadl (1992), "Estimación de la fuga de capitales de México 1979-1990", *Interamerican Development Bank. Serie de Monografías 4*, Washington DC, Inter American Development Bank.

- HALL, P. (1977), *The World Cities*, Londres, Weidenfeld and Nicolson.
- HALUK UNAL (1999), *Gains in Bank Mergers: Evidence from the Bond Markets*, Tilburg University, Center for Economic Research and University of Maryland Robert H. Smith School of Business.
- HALUK, U. y M. Navarro (1990), *The technical process of bank privatization*, Warton, Financial Institution Center.
- HAMNETT, C. (1994), "Social polarization in global cities: theory and evidence", *Urban Studies* 31(3): 401-424.
- (1996), "Why Sassen is wrong", *Urban Studies* 33(1): 107-110.
- (2002), "The potential and prospect of global cities in China", *Geoforum* 33(1): 124-135.
- HANSEN, N.M. (1965a), "Unbalanced Growth and Regional Development", *West Economic Journal*, vol. 4: 3-14.
- (1965b), "The Structure and Determinants of Local Public Investment Expenditures", *Review of Economic and Statistics*, vol. 47: 150-162.
- HANSON, G. (1996), "Economic Integration, intra-industry Trade, and Frontier Regions", *European Economic Review* 40: 941-949.
- HARRIS, N. (1986), *The End of the Third World: Newly Industrializing Countries and the Decline of an Ideology*, Londres, Penguin.
- (1996), "Cities in the 1990s: the challenge for developing countries", *Habitat International* 20(2): 327-331.
- HARVEY, D. (1982), *The Limits of Capital*, Oxford, Blackwell.
- (1990), *The Condition of Post-modernity*, Oxford, Blackwell.
- HAY, C. y D. Marsh (1999), *Demystifying globalization*, Nueva York, St. Martin's Press.
- HELD, D. (1999), *Global Transformations: politics, economics and culture*, Cambridge, Polity Press.
- , A. McGrew et al. (1999), *Global Transformations*, Cambridge, Polity Press.
- HELLMAN, J. (1998), "Winner Takes All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions", *World Politics* 50(enero): 203-234.
- HIRST, P. y J. Thompson (1996), *Globalization in Question*, Cambridge, Polity Press.
- (1999), *Globalization in question: the international economy and the possibilities of governance*, Cambridge/Oxford, UK, Cambridge MA, Polity Press and Blackwell.
- y J. Zeitlin (eds.) (1989), *Reversing industrial decline? Industrial structure and policy in Britain and her competitors*, Nueva York, Martin Press.

- HUGHES, J. (1984), *Britain in Crisis: de-industrialization and how to fight it*, Londres, Nottingham Publisher.
- ILO (2000), *World Labour Report*, Ginebra, International Labour Organization.
- IMF (2000), *The Balance of Payments Statistics Yearbook*, Washington DC, The International Monetary Fund.
- INEGI (1970), *Resultados Definitivos del IX Censo General de Población y Vivienda*, México, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
- (1980a), *Censos Económicos*, México, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
- (1980b), *Resultados Definitivos del X Censo General de Población y Vivienda*, México, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
- (1984), *La industria automotriz en México 1979-1983*, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- (1985), *Censos Económicos*, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- (1986), *Resultados Definitivos del Censo Económico Nacional*, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- (1988), *Censos Económicos*, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- (1990), *Resultados Definitivos del XI Censo General de Población y Vivienda*, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- (1992), *Resultados Definitivos del Censo Económico Nacional*, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- (1994), *Censos Económicos*, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- (1996), *Cien años de Censos de Población*, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- (1998), *Censos Económicos*, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- (2000), *Resultados Definitivos del XII Censo General de Población y Vivienda*, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- (2002), *Atlas de México, estado actual del territorio*, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- IRACHETA, A. (1988), *Hacia una política de planeación urbana crítica*, Toluca, Universidad Autónoma del Estado de México.

- \_\_\_\_\_ (1986), *Metropolización y política urbana*, Foro sobre Descentralización y Desarrollo Regional, Valle de Bravo, México, mayo 21-24 de 1986.
- \_\_\_\_\_ (2000), *Las grandes ciudades en el contexto de la globalización: el caso de la Zona Metropolitana del Valle de México*, Toluca, Universidad Autónoma del Estado de México.
- JOHNS, M. (1997), *The City of Mexico in the age of Díaz*, Austin, University of Texas Press.
- JOHNSON, H. (1991), *Dispelling the myth of globalization - the case for regionalization*, Nueva York, Praeger.
- JUSIDMAN, C. (1988), "Empleo y mercados de trabajo en el área metropolitana de la ciudad de México 1975-1988", en S. Puente y J. Legorreta (eds.), *Medio ambiente y calidad de vida*, México, Plaza y Valdés y Departamento del Distrito Federal.
- KARIG, T. (1999), *Retos y perspectivas de la presencia de Volkswagen en la industria automotriz mexicana*, Puebla, Volkswagen.
- KAZIS, D.A. (1988), *Post-war industrial policy and the electronics industry in Japan*, Athens, Centre of Planning and Economic Research.
- KESAI KOHO CENTRE (2000), *Electronic sector report*, Tokyo, Kesai Koho Centre.
- KESSEL, G. y Kim Chong (1992), *Desgravación arancelaria y reglas de origen en el Tratado Trilateral de Libre Comercio, en México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio*, México, McGraw-Hill Interamericana.
- KING, A.D. (1998), *Representing the City: ethnicity, capital and culture in the 21st century metropolis*, Basingstoke, Macmillan.
- KING, T. (1970), *Mexico: industrialisation and trade policies since 1940*, Londres, Oxford University Press.
- KNOX, P. y P. J. Taylor (eds.) (1995), *World Cities in a World System*, Cambridge, Cambridge University Press.
- KOECHLIN, T. (1995), "The globalization of investment", *Contemporary Economic Policy* 13(1): 92-100.
- KOTHARI, R. (1995), *Poverty: human consciousness and the amnesia of development*, Londres, Zed Books.
- KRUGMAN, P. (1989), "Financing versus Forgiving a Debt Overhang", *Journal of Development Economics* 29: 253-268.
- \_\_\_\_\_ (1991), "Increasing returns and economic geography", *Journal of Political Economy* 99(3): 483-499.
- \_\_\_\_\_ y A.J. Venables (1993), *Integration, specialization and adjustment*, Working Paper no. 4238, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.

- \_\_\_\_\_ y R. Livas (1995), "Trade Policy and the Third World Metropolis", *Journal of Development Economics* 49: 137-150.
- KUZNETS, S. (1995), *Modern economic growth: rate, structure, and spread*, New Haven, Yale University Press.
- LAMARTINE YATES, P. (1961), *El desarrollo regional en México*, México, Banco de México.
- LAZERSON, M. (1988), "Organizational growth of small firms: an outcome of markets and hierarchies", *American Sociological Review* 53(3): 330-342.
- LEES, H. (1965), "The Making of Urban Europe", en P. Hohenberg (ed.), *Cities in the early modern european economy*, Massachusetts, Harvard University Press.
- LEGORRETA, J. (1983), *El proceso de urbanización de las ciudades petroleras en México*, México, Centro de Ecodesarrollo.
- LEVI DE LÓPEZ, S. (1984), "Estructura y desarrollo del distrito comercial y de Servicios en el Área Central de la Ciudad de México", *Boletín de la Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística* 128: 26-48.
- LIGOCKI, K. (2001), Interviewed en *Expansión*, año XXXI, junio de 2001: 223-224
- LOAEZA, S. (2000), "Uncertainty in Mexico's Protracted Transition: The National Action Party and its Aversion to Risk", *Democratization* 7(3): 93-116.
- LOONEY, R. y P. Frederiksen (1981), "The Regional Impact of Infrastructure Investment in Mexico", *Regional Studies*, vol. 15, pp. 285-296.
- \_\_\_\_\_ (1982), "A Programmed approach Toward Regional Expenditure Policy for Mexico", *Journal for Developing Areas*, vol. 17, pp. 1-12.
- LOPEZ DE SILANEZ, F. (1995), "Desregulation and privatization of commercial banking", *Revista de Análisis Económico* 10(2): 113-164.
- LÓPEZ PORTILLO, J. (1988), *Mis tiempos: biografía y testimonio político*, México, Fernández Editores.
- LUARD, E. (1990), *The globalization of politics: the changed focus of political action in the modern*, Londres, Macmillan.
- LUCENT, X. (2001), *Bell History*, Murray Hill NJ, Bell Electronics.
- LUJAMBIO, A. (2000), *El poder compartido: un ensayo sobre la democratización mexicana*, México, Océano.
- MACARIO, C. (2000), "The behavior of manufacturing firms under the new economic model", *World Development* 28(9): 1597-1610.
- MACLACHLAN, I. y A.G. Aguilar (1998), "Maquiladora myth: location and structural change in Mexico's export manufacturing", *Professional Geographer* 50(3): 315-330.



- MANN, M. (1986), *The sources of Social Power*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1997), "Has globalization ended the rise and rise of the nation-state?", *Review of International Political Economy* 4: 472-512.
- MANSFIELD, E. (1993), "The diffusion of flexible manufacturing systems in Japan, Europe and the United States", *Management Science* 39(2): 149-159.
- MARCUSSEN, A. (1999), "Fuzzy concepts, scanty evidence, policy distance: the case for rigour and policy relevance in critical regional studies", *Regional Studies* (33): 869-884.
- MARSHALL, A. (1994), *Principles of economics: an introductory volume*, Basingstoke, Macmillan.
- MASSEY, D. (1983), "Industrial restructuring and class restructuring: production decentralization and local uniqueness", *Regional Studies* 17(2): 73-89.
- (1995), *Spatial Division of Labour*, Londres, Macmillan.
- , P. Quintas et al. (1992), *High-tech fantasies: science parks in society, science, and space*, Londres, Nueva York, Routledge.
- MASSOLO, Alejandra (1989), "Descentralización de la gestión pública en México, la reforma municipal de 1983", en Gustavo Garza (comp.), *Una década de planeación urbano regional en México 1978-1988*, México, El Colegio de México.
- MATSUMOTO, G. (1993), "An enquiry into the de-industrialisation in the UK: the transition to a service oriented economy", *Warwick Economic Research papers* 403. 992-915.
- MAXWELL, F. (1999), *Payment system in global perspective*, Nueva York, Routledge.
- McKinsey Global Institute (1993), *Latin American productivity report*, Washington DC, McKinsey Global Institute.
- MC LUHAN, M. y B. Powers (1989), *The Global Village: transformations in world life and media in the xx century*, Nueva York, Oxford University Press.
- MENDOZA, E. (1999), "Reubicación transnacional como impulso a la formación de distritos industriales: el caso de la región Saltillo-Ramos Arizpe", en C.R. Duran y E. Dussel Peters (coords.), *Dinámica regional y competitividad industrial*, México, UNAM/Fundación Friedrich Ebert/Jus.
- MERCADO ALFONSO, M.S. (1996), "El comercio de automotores entre México y Canadá", *Comercio Exterior* 46.
- Mexican-American Review (1973), *American Chamber of Commerce of Mexico*, México.



- México (1961), *Programa Nacional Fronterizo, Basic facts*.
- \_\_\_\_\_ (1971), Secretaría de Industria y Comercio, *Programa de industrialización de la Frontera Norte de México*.
- \_\_\_\_\_ (1973), *Ley General de Población: reglamento de la Ley General de Población, Ley de Impuestos de Migración*, Secretaría de Gobernación.
- \_\_\_\_\_ (1975), *Ley del Desarrollo Urbano del Distrito Federal: textos legales*, México, Partido Revolucionario Institucional, Comisión Nacional Editorial.
- \_\_\_\_\_ (1976), *Ley General de Asentamientos Humanos*, Partido Revolucionario Institucional, Comisión Nacional Editorial.
- \_\_\_\_\_ (1979a), Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas, *Plan Nacional de Desarrollo Urbano; Programa Nacional de Desconcentración Territorial de la Administración Pública Federal*.
- \_\_\_\_\_ (1979b), Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, *Plan Nacional de Desarrollo Industrial, 1979-1982*.
- \_\_\_\_\_ (1980), *Decreto que promulga el Plan Global de Desarrollo 1980-1982*, México, Secretaría de Programación y Presupuesto, Dirección General de Difusión y Relaciones Públicas.
- \_\_\_\_\_ (1981), Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas, *Programa Nacional de Vivienda: versión abreviada*.
- \_\_\_\_\_ (1984), *Ley de Coordinación Fiscal y sus Reformas*, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- \_\_\_\_\_ (1990), Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, *Programa Nacional de Desarrollo Urbano, 1990-1994*.
- \_\_\_\_\_ (1992), Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo; informe de ejecución*, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- \_\_\_\_\_ (1994), *Plan Nacional de Solidaridad, informe de ejecución*, 30 de agosto de 1994, México, Consejo Consultivo del Pronasol, Secretaría de Desarrollo Social.
- \_\_\_\_\_ (1996), Poder Ejecutivo Federal, *Programa Nacional de Desarrollo Urbano, 1995-2000*, México, Secretaría de Desarrollo Social.
- \_\_\_\_\_ (s.f.), *Programa Nacional Fronterizo, Programa Nacional Fronterizo*.
- MIDDLEBROOK, Kevin J. (1992), "Las dimensiones políticas de la reestructuración industrial: el caso de la industria automotriz mexicana", *Foro Internacional*, xxxii (3): 342-375.
- \_\_\_\_\_ y Eduardo Zepeda M. (2003), *Confronting Development: assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges*, San Diego, Stanford University Press, Center for US-Mexican Studies, University of California.
- MIKLOS, T. (1985), "Factores para el desarrollo regional en México", *CIDIV 6* (marzo-abril), 77-92.

- MITTLEMAN, J. (1999), "The globalization challenge: surviving the margins", *International Business and Management Series* 5: 403-423.
- MIZRAHI, Y. (1994), *Pressuring the Center: Opposition Governments and Federalism in Mexico*, núm. 71. Centro de Investigación y Docencia Económicas, División de Estudios Políticos.
- MONDEN, Yasuhiro (1993), *Toyota production system: an integrated approach to just-in-time*, Nueva York, Routledge.
- MOLINAR, J. (1993), *El tiempo de la legitimidad. Elecciones, autoritarismo y democracia en México*, México, Cal y Arena.
- MORALES, J.C. (2002), *Evolución y cambios en los sistemas productivos: la industria automotriz mexicana*, Ciudad Juárez, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, Avances, núm. 31.
- MORRIS, D. (ed.) (2004), "Free Trade: The Great Destroyer. In Goldsmith and Mander", *The case against the global economy*, Londres, Earthscan.
- MORTIMER, M. (1995), "Transforming sitting ducks into flying geese: the Mexican automobile industry", *Desarrollo Productivo* (26): 112-139.
- (2000), "Corporative strategies for FDI in the context of Latin America's new economic model", *World Development* 28(9): 1611-1626.
- MORTIMORE, M. (1999), "Corporate Strategies and Regional Integration Schemes Involving Developing Countries: The NAFTA and Mercosur Automobile industries", *Journal of Science Technology and Development* 16(2),
- , H. Romijn et al. (2000), *The colour TV receiver industry: Transnational Corporations and industrial restructuring in developing countries*, Ginebra, Naciones Unidas.
- MOTOROLA (2000), *Corporate Profile*, Illinois, Motorola.
- MURILLO, J.A. (1976), "Las ciudades industriales de México, una experiencia latinoamericana en el desarrollo urbano", *Revista Interamericana de Planificación* 37 (marzo), 77-101.
- MYTELKA, L.K. (1990), *Strategic partnerships and the world economy: states, firms and international competition*, Londres, Pinter.
- NAVA-ESCUADERO, C. (1998), *Local government organization in London and Mexico City: a comparative case-study of air quality management*, PhD Thesis, Londres, London School of Economics.
- NEGRETE SALAS, M.E. y H. Salazar (1985), "Zonas metropolitanas en México 1980", *Estudios Demográficos y Urbanos*, 1(1), 6-29.
- NEWSLETTER, A.C.E.A. (2001), *Insights and industry trends for executive management*, American Consumer Electronics Association Newsletter.

- NIEROP, T. (1994), *Systems and Regions in Global Politics: An empirical study of Diplomacy, International Organization and 1950-1991 Trade*, Chichester, John Wiley.
- NUÑEZ, W. (1990), *Foreign direct investment and industrial development in Mexico*, París, Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development.
- OCDE (1986), *Industrialization and trade Project: introduction to the Mexican automobile industry*, París, Development Center, OCDE, draft paper.
- OECD (1992), *Globalization of industrial activities: four case studies*, París, OECD.
- (1994), *The performance of Foreign Affiliates in OECD Countries*, París.
- (1996a), *Globalization of Industry: Overview and Sector Reports*, París.
- (1996b), *Trade, Employment and Labour Standards: A Study of Core Workers' Rights and International Trade*, París.
- (2001a), *New patterns of industrial globalization: cross-border mergers and acquisitions and strategic alliances*, París.
- (2001b), *Indicators of Industrial Activity*, París.
- OHEM, Ana María (1998), *Tendencias de localización de la industria maquiladora en México*, thesis for Masters degree in urban development, México, El Colegio de México.
- OHMAE, K. (1994), *The Borderless World*, Londres, Harper Collins.
- (1995a), *The End of the Nation State: the rise of regional economies*, Londres, Harper Collins.
- (1995b), *The Evolving Global Economy: making sense of the new world order*, Boston, Harvard Business Review Book.
- OLLOQUI, José Juan de (1983), "La descentralización del gobierno federal: un punto de vista", *Trimestre económico* 50: 404-418.
- ORTIZ MENA, A. (1980), *The World Energy Problem, a responsibility for all: remarks*, Washington DC, Inter-American Development Bank.
- OSTRY, S. (1990), *Government and corporations in a shrinking world: trade and innovation policies in the United states, Europe and Japan*, Nueva York, Council on Foreign Relations.
- PALACIOS, J.J. (1986), *The State and Regional Redistribution: The Contradiction of Mexican Regional Economic Policy, 1970-1982*, doctoral dissertation, University of Cornell.
- PANUCO-LAGUETTE, H. (1999), *Economic Policy and the distribution of Income 1984-1992*, Ph D Thesis, Londres, University of London.
- PARDO, María del Carmen (1996), "La descentralización administrativa", en Blanca Torres (comp.), *Descentralización y democracia en México*, México, El Colegio de México.

- PARNREITIER, C. (2001), "Mexico City, the making of a global city?", en S. Sassen (ed.), *Global networks/city links*, Nueva York y Londres, Routledge.
- PEDRAO, Fernando (1976), "La experiencia de proyectos de desarrollo regional y urbano en México", *Comercio Exterior* xxvi, (12): 1399-1405.
- PÉREZ MOTTA, E. (1989), Efectos sobre la asignación de recursos de la nueva estrategia de política comercial de México, en P. Falk (ed.), *La adhesión de México al GATT: Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos*, México, El Colegio de México.
- PEZZOLI, K. (1998), *Human Settlements and Planning for Ecological Sustainability: The Case of Mexico City*, Cambridge MA, MIT Press.
- PIORE, M.J. y C.F. Sabel (1984), *The second industrial divide: possibilities for prosperity*, Nueva York, Basic Books.
- PÍREZ, P. (1984), "Inversión federal y concentración metropolitana en la Ciudad de México", *Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco* V(11), 44-77.
- (1986), "Coparticipación federal y descentralización del Estado federal", *Revista Mexicana de Sociología* 48(4), 112-133.
- PORTER, M.E. (1990), *The competitive advantage of nations*, Basingstoke, Macmillan.
- PRADILLA, E. (1990), "Las políticas neoliberales y la cuestión territorial", *Sociología* 5(12): 10-42.
- y C. Castro (1989), "Crisis y reestructuración económica y territorial", *Ciudades, Red Nacional de Investigación Urbana* I(1): 23-56.
- PRENTICE, D. y P. Holland (eds.) (1993), *Contemporary issues in corporate governance*, Oxford and Nueva York, Clarendon Press.
- RAMOS BOYOLI, L.M. y Ch. Richter (1976), "El desarrollo regional mexicano: el papel de la inversión pública federal", *Comercio Exterior*, 26 (2): 173-180.
- RÉBORA, A. (1978), "El ordenamiento territorial y urbano en México", *Comercio Exterior* 28 (10): 1181-1191.
- REED BUSINESS INFORMATION (1998), *European Electronics Markets Forecast*, Londres, Reed International.
- REICH, R.B. (1994), *The Work of Nations: preparing ourselves for 21st-century capitalism*, Londres, Simon & Schuster.
- RELLO, F. (1988), "Los aparatos de distribución de alimentos en la ciudad de México", en J. Legorreta (ed.), *Medio ambiente y calidad de vida*, México, DDF, Plaza y Valdez.
- RELLO, F. y D. Sodi (1989), *Abasto y distribución de alimentos en las grandes metrópolis. El caso de la ciudad de México*, México, Nueva imagen.

- RETALLACK, S (2001), "The environmental cost of economic globalization", en Goldsmith y Mander (ed.), *The case against the global economy*, Londres, Earthscan.
- RIFKIN, J. (2001), "The age of access: the new culture of hypercapitalism where all of life is a paid-for experience", *International Studies Review* 3(1): 149-152.
- RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ, S. (1986), "Tendencias recientes de la acumulación de capital y desequilibrios regionales", Foro sobre descentralización y desarrollo regional, Valle de Bravo, México, 21-24 de Mayo de 1986.
- RODRÍGUEZ, V.E. (1997), *Decentralization in Mexico: from reforma municipal to Solidaridad to nuevo federalismo*, Boulder, Westview Press.
- RODRIK, D. (1999), *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*, Washington, DC, Overseas Development Council.
- ROGOZINSKI, J. (1998), *High Price for Change: privatization in Mexico*, Washington DC., Inter-American Development Bank.
- ROMER, P. (1993), *Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas*, Proceeding of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1992, Washington DC, World Bank.
- ROS, J. (1993), *Capital mobility and policy effectiveness in a solvency crisis: the Mexican economy in the 1980s*, Helsinki, WIDER.
- ROZO, Carlos (1998), "A manera de introducción: fracturas de modelo o inconsistencia de política económica", en Carlos A. Rozo (coord.), *La política macroeconómica en México*, México, Siglo XXI, pp. 9-46.
- RUIGROK, W.R. (1991), "Cars and complexes: globalization versus global localization strategies in the world of car Industry", *Fast* 13 (Perspective Dossier No. 2 CEC).
- SABEL, C.F. (1993), "Studied Trust: building new forms of cooperation in a volatile economy", *Human Relation* 49(9): 1133-1170.
- SACHS, J.D. y F. Larrain (1993), *Macroeconomics in the global economy*, Londres, Harvester Wheatsheaf.
- SAKAKIBARA, S., B. Flynn et al. (1997), "The impact of just-in-time manufacturing and its infrastructure on manufacturing performance", *Management Science* 43(9): 1246-1257.
- SANTÍN QUIROZ, O. (2001), *The political economy of Mexico's financial reform*, Aldershot, Ashgate.
- SASSEN, S. (1988), *The Migration of Capital and Labour*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1991), *The Global City*, Princeton, Princeton University Press.
- (1994a), *Cities in a World Economy*, Londres, Pine Forge Press.

- \_\_\_\_\_ (1994b), "The Urban Complex in a World Economy", *International Social Science Journal* 46: 43-62.
- \_\_\_\_\_ (1996), "Who's city is it? Globalization and formation of new claims", *Public Culture* 8: 205-223.
- \_\_\_\_\_ (1999), "The role of national states and private agents", *Journal of Social Science, UNESCO III* (21): 409-416.
- \_\_\_\_\_ (ed.), (2001), *The global city: New York, London, Tokyo*, Princeton, Princeton University Press, 2a.
- SCHTEINGART, M. (1989), "The environmental problems associated with urban development in Mexico City", *Environment and Urbanization* 1 (1): 40-50.
- SCOTT, A.J. (1988), *Metropolis: from the division of labor to urban form*, Berkeley, University of California Press.
- \_\_\_\_\_ (1998), *Regions and the world economy: the coming shape of global production, competition, and political order*, Oxford, Oxford University Press.
- \_\_\_\_\_ (2000), *Global city-regions: trends, theory, policy*, Nueva York, Oxford University Press.
- SCOTT, I. (1982), *Urban and Spatial Development in Mexico*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- SECOFI (1992), *Tablas de aranceles promedio por sector industrial 1980-1990*, México, Dirección General de Fomento Industrial.
- \_\_\_\_\_ (1994), *Fracciones arancelarias y plazos de desgravación; TLCAN*, México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
- \_\_\_\_\_ (1994), *Evolución de la industria automotriz mexicana; boletín estadístico semestral*, México, Subsecretaría de Normatividad y Servicios a la Industria y Comercio Exterior.
- \_\_\_\_\_ (1995), *Evolución de la industria automotriz mexicana; boletín estadístico trimestral*, México, Subsecretaría de Industria.
- \_\_\_\_\_ (1999), *Padrón Empresarial*, México D.F., Sistema de Información Empresarial Mexicano.
- \_\_\_\_\_ (2000), *Reglas de contenidos de origen en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá*, México, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.
- SEDESOL (1998), *El Programa de la 100 Ciudades en México*, México, Secretaría de Desarrollo Social.
- \_\_\_\_\_ (2000), *México 2002: un enfoque territorial del desarrollo*, México, Secretaría de Desarrollo Social.
- SEN, A (1999), *Development as Freedom*, Nueva York, Knopf.

- SHAIKEN, H. y H. Browne (1991), "Japanese world organization in Mexico", en G. Szekely (ed.), *Manufacturing across borders and oceans: Japan, the US and Mexico*, San Diego, Center for US Mexican Studies, University of California, San Diego.
- SHARPE, L. (1995), *The Government of World Cities: the future of the metro model*, Londres, Chichester.
- SHAW, M. (2002), *Theory of the Global: the unfinished revolution*, Nueva York, Martin Press.
- SHCP (1984), *El sector paraestatal mexicano*, México.
- (1997), *El sector paraestatal mexicano*, México.
- SHOENBERGER, E. (1994), "Corporate strategy and corporate strategist: power, identity, and knowledge within the firm", *Environmental Planning A* 26(3): 435-452.
- SHORT, John (1984), *An Introduction to Urban Geography*, Londres, Routledge.
- SKLAIR, L. (1993), *Assembling for development: the maquila industry in Mexico and the United States*, San Diego, Center for US Mexican Studies, University of California.
- SOBEL, R. (1993), *The age of giant corporations: A microeconomic history of American business 1914-1992*, Westport y Londres, Praeger.
- SOBHANI, L. (2004), "Fuelling climate change", en Goldsmith y Mander (ed.), *The case against the global economy*, Londres, Earthscan.
- SOBRINO, J. (2000), "Participación económica en el siglo xx", en G. Garza (ed.), *La ciudad de México al fin del segundo milenio*, México, El Colegio de México y GDF.
- SOLÍS, M.L. (1981), *Economic policy reform in Mexico: a case study for developing countries*, Nueva York, Pergamon Press.
- SOLÍS, Leopoldo (1985), *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, México, Siglo XXI.
- SPP/INEGI (1984), *La industria automotriz en México*, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- (1983), *La industria automotriz en México*, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- STEPHENS, R. y N. Wikstrom (2000), *Metropolitan government and governance: theoretical perspectives*, Nueva York y Oxford, Oxford University Press.
- STIGLITZ, J. (2002), *Globalization and its discontents*, Londres, Allen Lane.
- STORPER, M. (1997), *The regional world: territorial development in a global economy*, Nueva York, Guilford Press.
- , T. Stavros et al. (1998), *Latecomers in the global economy*, Nueva York, Routledge.



- \_\_\_\_\_ y S. Thomadakis (1998), *Latecomers in the global economy*, Londres, Routledge.
- Studer, I. (2000), "El sector automotor", en B. Leycegui y R. Fernández de Castro, *TLCAN ¿socios naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, ITAM/Miguel Ángel Porrúa.
- Sturgeon, T. (2000), *Globalization and Jobs in the Automotive Industry*, Cambridge, MIT.
- \_\_\_\_\_, (2004), "Introduction: globalization, value chains and development", *IDS Bulletin* (32): 1-10.
- TAYLOR, P. (1997), "Hierarchical tendencies among world cities: a global research proposal", *Cities* 14: 323-332.
- TEUNE, Henry (1982), "Decentralization and Economic Growth", *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 459: 93-102
- THOMAS, J.J. (1995), *Surviving in the City: The Urban Informal Sector in Latin America*, Londres, Pluto.
- THORNLEY, A. y Y. Rydin (2004), *Planning in a Global Era*, Aldershot, Ashgate.
- THRIFT, N. (1994), "State de-territorialization of money. The internationalization of the finance system and internationalization of financial centers", *Political Geography* 13: 299-327.
- \_\_\_\_\_ y A. Leyshon (1994), "A phantom state de-territorialization of money; the internationalization of financial system and international financial centres", *Political Geography* 13: 299-327.
- TODD, D. (1990), *The World Electronics Industry*, Londres y Nueva York, Routledge.
- TOKMAN, V.E. (1983), "The influence of the urban informal sector on economic inequality", *Work, income and inequality*, Nueva York, St. Martins Press.
- TREJO, S. (1989), "La entrada de México al GATT y la necesidad de modificar sus instrumentos de política económica, en P. Falk (ed.), *La adhesión de México al GATT. Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos*, México, El Colegio de México.
- TRUETT, D. y L. Truett (1994), "Government policy and the export performance of the Mexican automobile industry", en *Growth and Change*, vol. 25, núm. 3, pp. 304-325.
- UNIKEL, L. (1975), "Políticas de desarrollo regional en México", *Demografía y Economía*, XI (2): 143-181. México.
- \_\_\_\_\_ (1976), *El desarrollo urbano de México: diagnóstico e implicaciones futuras*, México, Fundación para los Estudios de la Población.
- \_\_\_\_\_, Crescencio Ruiz y Gustavo Garza (1976), *El desarrollo urbano de México*, México, El Colegio de México.



- \_\_\_\_\_ (1982), "Regional Development Policies in Mexico", en A. Gilbert et al. (eds.), *Urbanization in Contemporary Latin America*, Cichester Wiley, pp. 263-278.
- UNCTAD (1994), *World Investment Report: transnational corporations, employment and workplace*, Nueva York y Ginebra.
- \_\_\_\_\_ (1997), *World Investment Report. Trans National Corporations, Market*, Ginebra.
- \_\_\_\_\_ (1998), *World Investment Report Trends and Determinants*, Ginebra.
- \_\_\_\_\_ (2000), *Industrial Database*, Ginebra.
- \_\_\_\_\_ (2002), *Trade and Development Report, 2002*, Nueva York y Ginebra, United Nations.
- UNITED NATIONS (1991), *World Population Prospects, 1990*, Nueva York, United Nations. Department of International Economic and Social Affairs.
- UNIDO (2003), *The global automotive Industry, Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries*, Sectoral Studies Series. Viena.
- UNGER, K. (1987), "Industria automotriz: México bajo el cambio tecnológico", en *Foro Internacional*, 28 (1): 39-59.
- UPTON, D. (1994), "The management of manufacturing flexibility", *California Management Review*.
- US Chamber of Commerce (1977), *Foreign trade promotion by chambers of commerce and trade associations*, Washington DC, Foreign Commerce Department.
- VENABLES, A.J. (1998), "The Assessment: Trade and Location", *Oxford Review of Economic Policy* 14(2): 1-6.
- \_\_\_\_\_ y N. Limao (1999), *Geographical disadvantage: A Heckscher-Ohlin-von Thunen model of international specialization*, Washington DC, World Bank Report.
- WARD, P.M. (1986), *Welfare Politics in Mexico: papering over the cracks?*, Londres, Allen and Unwin.
- \_\_\_\_\_ (1990), *Mexico City: the production and reproduction of an urban environment*, Londres, Belhaven Press.
- \_\_\_\_\_ (1998), *Mexico City*, Nueva York, John Wiley y Sons Ltd.
- WARR, P. (1990), "Export processing zones", en C. Milner (ed.), *Export Promotion Strategies: Theory and Evidence form Developing Countries*, Nueva York, New York University Press.
- WHITEHEAD, L. (1996), *The international dimensions of democratization: Europe and the Americas*, Oxford, Oxford University Press.

- WILLIAMS, K., C. Haslam *et al.* (1992), "Against lean production", *Economy and Society* 21(3): 324-354.
- WILLIAMS, M. (1991), *El cambio en la estructura y localización de la actividad económica del Área Metropolitana de la Ciudad de México*, México, UNAM.
- WILLIAMSON, J. (1993), *The political economy of policy reform*, Washington DC, Institute for International Economics.
- WILSON, P. (1990), "The new maquiladoras: flexible production in low-wage regions", en K. Fatemi (ed.), *The maquiladora industry*, Nueva York, Praeger.
- WISE, D. y M. Zey (1994), "The convergence of production and financial organizations", *Social Science Quarterly* 80(3): 487-503.
- WOMACK, J., R. Danil *et al.* (1990), *The machine that changed the world*, Nueva York, Rawson and Associates.
- WOOD, A. (1994), *North-South Trade, Employment and Inequality*, Oxford, Oxford University Press.
- WORLD BANK (1991), *Mexico: Decentralization and urban management sector study*, Washington DC, The World Bank.
- \_\_\_\_\_ (1992), *Export Processing Zones*, Washington DC, World Bank.
- \_\_\_\_\_ (1997), *Financial Sector Report*, Washington DC, World Bank.
- WORLD TRADE ORGANIZATION. Secretariat (1995a), *Regionalism and the world trading system*, Ginebra, World Trade Organization.
- \_\_\_\_\_ (1995b), *World Trade Report*, Ginebra.
- \_\_\_\_\_ (1998), *World Trade Report*, Ginebra.
- \_\_\_\_\_ (2001), *Trading into the future*, Ginebra.
- \_\_\_\_\_ (2002), *WTO Annual Report*, Ginebra.
- ZAMPETTI, F., T. Hoshino *et al.* (1994), "Globalization in the Consumer Electronics Industry", *Globalization of Industry: Overview and sector studies*, París, OECD.
- ZEDILLO, E (2000), *Sexto Informe de Gobierno: Anexo Estadístico*, México, Presidencia de la República.
- ZELENOVICH, D.M. (1982), "Flexibility -a condition for effective production systems", *International Journal of Production Research* 20(3): 319-337.
- ZEPEDA MIRAMONTES E. (1992), The economic impact: a Mexican commentary, *Implications of the North American Free Trade Region*, Waco, Baylor University Press.
- ZEY, M. y B. Camp (1996), "The transformation for multidivisional for to corporate groups of subsidiaries in the 1980s: capital and crisis theory", *Sociological Quarterly* 37(2): 327-354.

- ZEY, M. y T. Swenson (2001), "The transformation and survival of Fortune 500 industrial corporations through mergers and acquisitions, 1981-1995", *Sociological Quarterly* 42(3): 461-486.
- ZICCARDI, A. (1992), *La tarea de gobernar: gobiernos locales y demandas ciudadanas*, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM y Miguel Ángel Porrúa.

# Índice

Reconocimientos . . . . .	7
Prólogo	
<i>Javier Beristáin Iturbide</i> . . . . .	9
Relación de abreviaturas . . . . .	11
Capítulo 1	
Introducción . . . . .	19
Sumario . . . . .	19
Ciudad de México: contexto histórico y tendencias . . . . .	21
Dinámica metropolitana y el sector manufacturero . . . . .	28
Estructura analítica . . . . .	35
Metodología . . . . .	38
El enfoque empírico: análisis sectorial . . . . .	43
El enfoque espacial: la ciudad de México . . . . .	44
Organización del libro . . . . .	46
Capítulo 2	
Intervención gubernamental en la política regional, como hipótesis alternativa . . . . .	49
Descentralización industrial y desarrollo regional . . . . .	49
Conclusión . . . . .	79
Capítulo 3	
Producción, mercados y el rol de la centralidad en la economía global . . . . .	81
Sumario . . . . .	81
Debates sobre globalización . . . . .	82
La economía global: un marco teórico de investigación . . . . .	89

Globalización y regionalización de los mercados . . . . .	90
Globalización de la producción. . . . .	93
Corporaciones transnacionales e inversión extranjera directa. . .	96
El papel del centralismo en la economía global . . . . .	98
Ciudades en la economía global . . . . .	99
Cluster globales de producción . . . . .	103
Conclusión . . . . .	107
Capítulo 4	
Integración global y reestructuración económica en México . . . . .	109
Sumario . . . . .	109
La transformación estructural de México . . . . .	110
Liberalización comercial: del proteccionismo al libre comercio . . . . .	113
Liberalización financiera: de la crisis de la deuda al efecto tequila. . . . .	120
Inversión extranjera directa y corporaciones transnacionales . .	124
Privatización de empresas paraestatales . . . . .	127
El efecto de la liberalización económica en el balance regional en México . . . . .	129
Reestructuración económica entre las 500 empresas más importantes de México Construyendo un índice global . . . . .	132
Conclusión . . . . .	155
Capítulo 5	
La ciudad de México y los factores para una ciudad global . . . . .	157
Comparación entre dos casos de estudio:	
Los sectores automotriz y electrónico de consumo. . . . .	157
Sector servicio a productores . . . . .	164
Oficinas matrices de corporaciones transnacionales y capital global . . . . .	173
Reestructuración económica y polarización social en la ciudad de México . . . . .	177
Conclusión . . . . .	193
Capítulo 6	
Conclusiones: los efectos de la centralidad en la economía global . .	197
Mercados globales y producción globales. . . . .	197
La descentralización de la ciudad de México . . . . .	200

Anexos	
Anexo 1. Las 50 compañías más globales.....	209
Anexo 2. Cuestionario de indicadores sociales.....	214
Anexo 3. Lista de entrevistas .....	222
 Bibliografía.....	 225





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

INSTITUCIONES COEDITORAS

- |  |  |   |  |
|--|--|---|--|
| Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior | Fundación Mexicana de Estudios Políticos y Administrativos, A.C.             | Secretaría de la Reforma Agraria                          | Universidad de Occidente   |
| Cámara de Diputados  | Gobierno del Estado de Chiapas   | Siglo XXI Editores  | Universidad Juárez Autónoma de Tabasco   |
| <i>LIX Legislatura</i>   | Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa  | Simon Fraser University                                   | Universidad Nacional Autónoma de México  |
| <i>LX Legislatura</i>  | Ibero-Americánisches Institut  | Sociedad Mexicana de Medicina Conductual                  | <i>Centro de Estudios sobre la Universidad</i>                                 |
| Centro de Estudios de México   | Instituto Federal Electoral  | Universidad Anáhuac del Sur                               | <i>Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades</i> |
| Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C.                           | Instituto Iberoamericano para el Fortalecimiento del Poder Legislativo, A.C. | Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca              | <i>Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias</i>                  |
| Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social     | Instituto Mexicano de Estrategias  | <i>Instituto de Investigaciones Sociológicas</i>          | <i>Dirección General de Publicaciones y Formato Editorial</i>                  |
| Centro de Investigación y Docencia Económicas                              | Instituto Tecnológico Autónomo de México                                     | Universidad Autónoma de Aguascalientes                    | <i>Facultad de Contaduría y Administración</i>                                 |
| Centro del Tercer Mundo para el Manejo del Agua                            | Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey                  | Universidad Autónoma de Baja California                   | <i>Facultad de Economía</i>  |
| Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales                                | <i>Campus Ciudad de México</i>   | Universidad Autónoma del Estado de México                 | <i>Facultad de Estudios Superiores Acatlán</i>                                 |
| Consejo Nacional para la Cultura y las Artes                               | <i>Campus Estado de México</i>   | Universidad Autónoma del Estado de Querétaro              | <i>Facultad de Estudios Superiores Aragón</i>                                  |
| <i>Instituto Nacional de Antropología e Historia</i>                       | <i>Campus Monterrey</i>  | Universidad Autónoma de Yucatán                           | <i>Instituto de Geografía</i>  |
| El Colegio de la Frontera Norte, A.C.                                      | <i>Escuela de Graduados en Administración Pública y Política Pública</i>     | Universidad Autónoma de Zacatecas                         | <i>Instituto de Investigaciones Económicas</i>                                 |
| El Colegio de San Luis   | Integración para la Democracia Social, APN                                   | <i>Doctorado en Estudios del Desarrollo</i>               | <i>Instituto de Investigaciones Sociales</i>                                   |
| El Colegio de Sonora   | Internacional Socialista   | Universidad Autónoma Metropolitana                        | <i>Programa Universitario de Estudios de Género</i>                            |
| Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México                      | Libertad de Información-México, A.C.   | <i>Unidad Axcapoztcalco</i>                               | <i>Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad</i>                      |
| Fundación Colosio, A.C.  | Poder Legislativo del Estado de México, LVI Legislatura                      | <i>Unidad Iztapalapa</i>                                  | <i>Seminario de Educación Superior</i>   |
| Fundación Instituto Universitario de Investigación José Ortega y Gasset    | Secretaría de Gobernación  | <i>Unidad Xochimilco</i>                                  | Universidad Pedagógica Nacional  |
| Fundación Konrad Adenauer, A.C.  | <i>Centro de Estudios Migratorios del Instituto Nacional de Migración</i>    | <i>Programa Universitario Integración en las Américas</i> | Universidad Veracruzana  |
|  |  | Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas                | Universitat Autònoma de Barcelona  |
|  |  | Universidad de California Santa Cruz                      |  |
|  |  | Universidad de Colima                                     |  |
|  |  | Universidad de Guadalajara                                |  |



¿Qué es la ciudad de México?

¿Es la ciudad de México solamente la capital de la República? ¿Cuál es su papel ante el surgimiento de una economía global, alimentada por circuitos globales de producción y controlada desde centros urbanos dispersos a lo largo del mundo? El presente libro, con una investigación profunda de las tendencias de desarrollo de la ciudad, dimensiona la nueva importancia de la capital federal y revisa la literatura sobre globalización y regionalismo económico. Miguel Ángel Jiménez Godínez demuestra que la ciudad de México es, al arranque del siglo XXI, el centro articulador de servicios financieros, logísticos y sede de las corporaciones multinacionales, con operaciones en la región latinoamericana, lo que la convierte en un centro de comando, una "ciudad global" que supo transformarse para insertarse en el desarrollo internacional. Con encuestas, entrevistas y la elaboración de un índice de globalidad, el autor busca las claves que revelan el perfil de la hoy emblemática y dinámica ciudad de México.

"La reunión de una buena teoría económica con el manejo de bases de datos hace del libro de Miguel Ángel Jiménez Godínez un material obligado para los investigadores y para los estudiantes universitarios interesados en la economía de la ciudad de México".

JAVIER BERLSTAIN ITURBIDE

Globalización, reestructuración



9 786074 010060

GLOBALIZACIÓN

Miguel Ángel  
Jiménez  
Godínez  
Porrua



CONOCER  
PARA DECIDIR  
EN FAVOR A LA  
INVESTIGACIÓN  
ACADÉMICA