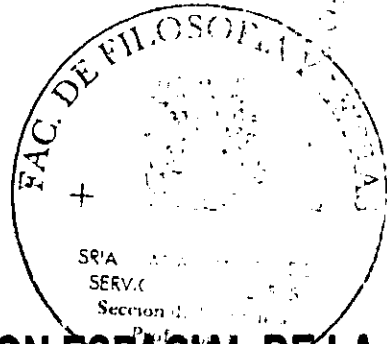




UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS

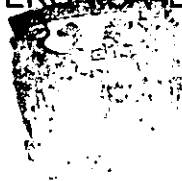
COLEGIO DE GEOGRAFIA



"LA TRANSFORMACION ESPACIAL DE LA ZONA INDUSTRIAL VALLEJO EN EL MARCO DE LA GLOBALIZACION, 1982-1994"

T E S I S
PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
LICENCIADO EN GEOGRAFIA
P R E S E N T A :
MANUEL BENITEZ BALTAZAR

ASESORA:
M. EN G. VERONICA IBARRA



MEXICO, D.F.

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
COLEGIO DE GEOGRAFIA

2000

2000/06



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

A mis Padres:

Aunque se que todo lo bueno que haga en la vida, nunca será suficiente para agradecerles lo que me han dado. Quiero decirles que cada éxito siempre será suyo también. Los quiero mucho.

A mis Hermanos:

Mauro, Raúl, Amparo (+) y Raquel.

Gracias por ser siempre mis mejores ejemplos para encarar la vida. Y por hacerme sentir que cuento siempre con Ustedes.

En especial a mi hermana Amparo (+):

Por que aunque ya no estés físicamente, yo se que cada día eres mi mayor inspiración de vivir, y que estas junto a mí para darme el mejor consejo. Nunca te olvido y esto es por y para ti.

A mi asesora Mta. Ma. Verónica Ibarra:

Por haber creído en el proyecto a pesar de todo y por ser además de una excelente asesora, una buena amiga.

INDICE

Introducción	1
CAPÍTULO UNO	
Marco teórico metodológico	
<hr/>	
1.1 Estudio de la Geografía.	4
1.2 La Globalización y el Neoliberalismo.	8
1.3 Producción flexible y los nuevos espacios geográficos.	16
1.4 La Globalización y sus contradicciones.	24
 CAPÍTULO DOS	
El proceso de industrialización en la zona Industrial Vallejo.	
<hr/>	
2.1 Antecedentes históricos.	28
 CAPÍTULO TRES	
El impacto espacial de la Globalización en la zona Industrial Vallejo.	
<hr/>	
3.1 Caracterización de la zona de estudio	50
3.2 Análisis de resultados del trabajo de campo	55
3.3 Análisis de resultados cuantitativos en las calles principales de la zona Industrial Vallejo	82
3.4 Esquemas comparativos	85
Conclusiones	98
Anexo	100
Bibliografía	108

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el capitalismo impone al proceso global como una medida “integradora” necesaria para el orden económico mundial; sin embargo, el desarrollo de este proceso conlleva efectos negativos a distintas escalas: nacional, regional y local.

Con la implementación del neoliberalismo y la globalización, se producen cambios espaciales que es necesario analizar. La globalización, produce terribles desigualdades en aquellos que no tienen a su alcance los medios adecuados para insertarse en el proceso, pues solamente beneficia a unos pocos en detrimento de la mayoría. Estas desigualdades se reflejan en las transformaciones espaciales como consecuencia del impacto de nuevas políticas económicas, en un espacio organizado a través del tiempo y la sociedad. Estableciéndose características particulares como resultado de la interacción de un espacio particular y la globalización.

A través de la historia el espacio y los procesos sociales se van afectando mutuamente, es decir, el espacio es dinámico, como resultado de la evolución de la realidad, es decir, de la historia, y puede afectar el desarrollo de la sociedad que a su vez busca los medios para subsistir y producir, construyendo distintos espacios.

La geografía, como la ciencia que estudia al espacio socialmente construido, aporta una base teórico-metodológica para el análisis de las transformaciones espaciales generadas por el proceso de globalización.

Con estos planteamientos, este trabajo da a conocer, por una parte las consecuencias de la globalización a una escala local; y por otra cómo la Geografía permite acercarse a estos problemas, para incidir en ellos por medio de un sustento teórico

particular que permite comprender el contexto de este proceso y analizar las características de su incidencia en el espacio que conforma la zona Industrial - Vallejo.

Los objetivos de la investigación son los siguientes:

OBJETIVO GENERAL:

Analizar la transformación del espacio que conforma la zona Industrial Vallejo, en el marco de la globalización.

OBJETIVOS PARTICULARES:

1. Analizar la construcción histórica de la zona Industrial Vallejo.
2. Establecer los nexos de los procesos de globalización y neoliberalismo, con la transformación espacial de la zona Industrial Vallejo.
3. Identificar el impacto espacial del proceso de globalización en la zona Industrial Vallejo.
4. Analizar la pertinencia del proceso de globalización en la zona Industrial Vallejo.

Para lograr lo anterior, se llevó a cabo una revisión de la teoría y metodología geográfica, con una visión crítica, basada en los principios teóricos propuestos por el Dr. Milton Santos, entre otros. El marco teórico de la investigación se aborda en el capítulo uno; Además de lo anterior, en este primer capítulo se definen los conceptos en materia de política económica, fundamentales para la investigación: globalización, neoliberalismo, producción flexible, etcétera.

En el capítulo dos, se analizaron los antecedentes históricos del proceso de industrialización de la zona de estudio. Este paso fue fundamental para comprender que este espacio es el resultado de un proceso histórico.

El capítulo tres aborda la caracterización actual de la zona Industrial Vallejo; así como, el análisis de los resultados de la investigación de campo. Se destaca la transformación espacial inducida por las políticas neoliberales y por el proceso de globalización y, el impacto que se produjo en las calles principales de la zona Industrial Vallejo.

Todo lo anterior manifiesta el impacto negativo que ha provocado la globalización en este espacio, que resulta muy evidente en ciertas ramas industriales como: en la rama metal mecánica, la de alimentos y bebidas; así como, sus consecuencias en un aspecto fundamental del sector social: la creciente inseguridad laboral.

La investigación concluye con la propuesta de temas fundamentales para futuros estudios, que complementan la perspectiva geográfica expuesta, y que muestran una visión integral de los efectos del proceso global en la actividad industrial.

CAPITULO UNO

MARCO TEÓRICO-METODOLÓGICO

1.1. ESTUDIO DE LA GEOGRAFIA

Tradicionalmente, a la Geografía como disciplina científica, se le ha considerado como meramente descriptiva; sin embargo, los problemas que actualmente enfrenta la sociedad fincados en el actual orden mundial fundamentado en la llamada globalización, requiere de algo más que una simple descripción de aquel espacio “contenedor, estático e impávido, un escenario dónde ocurre la relación hombre – naturaleza”.

A pesar del predominio en el sentido común, de una Geografía tradicionalmente descriptiva de las relaciones sociedad - naturaleza, las propuestas de la Geografía contemporánea nos ofrecen un desarrollo teórico - metodológico importante, que permite analizar los diferentes espacios, así como, su construcción histórico-social, sus transformaciones y los diversos factores que inciden en el espacio diferenciado.

Los nuevos enfoques brindan la posibilidad de problematizar, e indagar las causas y relaciones de la transformación del espacio geográfico, con base en un trabajo de gabinete con herramientas teóricas sólidas, que aunadas a un trabajo de campo adecuado, servirá para reconocer en ello la complejidad de la realidad y finalmente de incidir en los problemas para encontrar alternativas en beneficio de la sociedad.

EL ESPACIO GEOGRÁFICO.

El espacio es el objeto de estudio de la Geografía, es por eso que se requiere analizar a éste como una construcción social, que adquiere características propias de acuerdo a las relaciones cambiantes de la sociedad a través del tiempo. Y que es susceptible de ser modificado, pero también de influir en la sociedad.

El espacio socialmente construido (espacio geográfico) no descarta en ningún modo a la naturaleza, pues es considerada como un elemento más de tal espacio, pero no es una naturaleza *per se*, es decir no en si misma, sino, aquella que es apropiada y transformada por la sociedad y es ésta última la que le da sentido. "El espacio humano, como tal , se reconoce en cualquier período histórico como resultado de la producción. El acto de producir es así mismo un acto de producir espacio." (SANTOS, 1990; 178).

La producción pasa a ser el proceso intermediario en la relación social que transforma a la naturaleza utilizando las técnicas y herramientas de trabajo para hacer funcional dicha mediación.

"La producción y la reproducción de espacio son dos actos inseparables. Por la producción el hombre modifica a la Naturaleza Primera, la naturaleza bruta (*per se*). De esta forma se crea el espacio como Naturaleza Segunda, la naturaleza transformada, naturaleza social o socializada"(SANTOS, 1990;179).

Es decir, el hombre desde el momento de buscar su subsistencia empieza a producir espacio al incidir en la naturaleza, es por ello que actualmente necesitamos hablar de la naturaleza y de los recursos naturales en función de las relaciones sociales que los apropian y en ese proceso se produce la Segunda Naturaleza.

EL ESPACIO - TIEMPO

Una parte básica en el análisis del espacio geográfico, es el tiempo, pues sabemos que toda actividad ocurre en un espacio y en un tiempo determinado de acuerdo con las necesidades de la producción en cada momento a través de la historia.

Es esta una relación dialéctica entre el tiempo y el espacio misma que cambia según el lugar y la época histórica en que se desarrolle y es determinada también por los distintos modos

de producción. Esto explica los diversos espacios formados y con ello las diferencias entre las sociedades.

Es por ello, que es tarea de la Geografía identificar, analizar y profundizar en los procesos que dan origen al espacio y a las relaciones de la sociedad que ello conlleva. El objeto de estudio de la Geografía es el espacio geográfico socialmente construido con todas las características y desigualdades que él guarda.

Es dentro de este marco del espacio geográfico socialmente construido que, en este trabajo se pretende identificar y analizar el espacio de la zona Industrial - Vallejo, como “un espacio geográfico social que expresa las disparidades y desigualdades de la sociedad capitalista, como producción de las relaciones sociales, mismo que revela el poder que yace tras estas desigualdades, discrepancias o antagonismos actuando al mismo tiempo, como limitante o condicionante de hechos futuros”. (URIBE, 1998,162).

La zona Industrial - Vallejo ha sido considerada como un importante “polo de desarrollo” del Distrito Federal, pues aporta una cifra significativa al producto interno bruto manufacturero y abastece de insumos al mercado nacional en un porcentaje mayor al 20%.

Las principales actividades industriales en la zona son la metal - mecánica, la fabricación de maquinaria y equipo y las relacionadas con la elaboración y procesamiento de productos alimenticios y bebidas, de sustancias químicas, derivados del petróleo, del carbón, hule y plásticos, textil, cuero, papel, etc. Se estima que en dicha zona aproximadamente el 40% de las industrias son exportadoras. (Asociación Industrial Vallejo).

El presente trabajo, tiene por objetivo identificar las transformaciones ocurridas en dicho espacio a partir del proceso de globalización, que se apoya en las políticas Neoliberales, en la lógica de reordenación de la sociedad que ello conlleva.

Así en este trabajo, se eligió el período que comprende de 1982 a 1994, es decir, dos sexenios presidenciales, han determinado nuevas políticas fincadas en el modelo neoliberal, con repercusiones en los distintos espacios geográficos, en este caso en la zona de estudio, la Industrial - Vallejo.

Por lo anterior y desde la Geografía, la categoría de análisis será el espacio: “El espacio es una producción específica de la sociedad, y como tal, se puede categorizar el todo en lo económico, político, cultural...siendo todas estas estructuras sociales ... El espacio se reproduce en tanto se reproduce la sociedad, espacio y sociedad van en un constante ir y venir, un flujo y reflujo” (SANTOS,1990,160), es decir, en una relación dialéctica se van afectando mutuamente. Así el espacio presenta algunas características:

- 1) Es dinámico y es resultado de la historia, al buscar los medios para subsistir y producir.
- 2) Es diferencial: construye distintos espacios. “Las formas de producir cambian, las relaciones entre el hombre y la naturaleza cambian; la distribución de los objetos creados por el hombre para producir y de esta forma reproducir su propia vida también pueden cambiar.”(SANTOS,1990,179).

Es por eso que, un nuevo modelo de “desarrollo económico”, en este caso la globalización, requiere un espacio transformado y flexibilizado, que se ajuste a sus necesidades. Es decir, las actividades económicas en un nuevo modelo económico del Capitalismo, exigen un lugar en el espacio, e imponen al mismo tiempo, un orden diferente para las cosas y para la sociedad que con él interactúa.

En este sentido es importante y necesario estudiar las especificidades del espacio Industrial - Vallejo, ya que presenta transformaciones espaciales y una consiguiente reordenación social.

De acuerdo con los planteamientos de Del Valle, se considera que la globalización demanda una reestructuración industrial:

A) En el plano geográfico, supone la relocalización o transformación de una parte de la producción (en especial las actividades intensivas en trabajo poco calificado) desde espacios centrales hacia otros periféricos, de bajos costos y elevada flexibilidad laboral, con preferencia por aquellos que mantienen una buena accesibilidad y una cierta infraestructura.

B) En el plano técnico - organizativo, supone la desintegración del proceso productivo, con un traslado de tareas antes realizadas en grandes fábricas, hacia establecimientos y empresas de menor dimensión (hasta llegar al trabajo domiciliario) que realizan tareas especializadas, densificándose así las redes de vínculos empresariales o interempresariales.

C) En el plano social - laboral, supone una creciente segmentación del mercado de trabajo, que incrementa la presencia del empleo precario e inestable (temporal) en deterioro del que es regulado institucionalmente mediante la negociación colectiva, lo que reduce la capacidad negociadora de los sindicatos. (1994, 5)

Todo ello en un marco globalizado y con la instalación y absorción de empresas nacionales, por parte de industrias transnacionales y multinacionales.

1.2 LA GLOBALIZACIÓN Y EL NEOLIBERALISMO.

ANTECEDENTES

Las estrategias de industrialización de los países capitalistas desarrollados, llamados Países Centrales, desde los años 50 y hasta finales del decenio de los sesenta, enfrentaban la tarea de imponer el modelo de acumulación fordista, mismo que consistía en un modo de producción en masa de bienes homogéneos, con una uniformidad y estandarización, en donde había grandes inventarios y existencias de reserva y con pruebas de calidad posteriores (artículos defectuosos y

errores detectados a destiempo). Los artículos defectuosos eran conciliados en las reservas existentes. Se tenían inmensas pérdidas del tiempo de producción a causa de retrasos, partes defectuosas, embotellamientos de inventario, etc. En este modelo se tenía una reducción de costos a través del control salarial. (CZERNY,1995,18).

Este modelo se imponía a los países más importantes del Tercer Mundo, en el marco de la llamada Sustitución de Importaciones, que se refiere a “la política de industrialización que se fincó, en primer instancia, en lograr la autosuficiencia de bienes de consumo, para posteriormente proseguir con la sustitución de bienes de producción, mediante la fabricación interna de bienes de capital y de ciertos artículos intermedios que se importaban”. (S.P.P., 230).

Esta política industrial tuvo una manifestación espacial: “una aglomeración de las industrias en las cercanías de los principales centros de consumo”. (S.P.P., 1980, 230). Con el crecimiento de emergencia de parques , corredores y ciudades industriales, además de consolidar grandes urbes.

Un ejemplo de estas estrategias en México es el surgimiento y la construcción de espacios industriales como el caso de la zona Industrial - Vallejo, como un complejo de industrias importantes para la dinamización económica del país.

Sin embargo, hacia finales de los sesenta y principios de los setenta, se presentaron graves dificultades en este modelo económico de industrialización en los países desarrollados y del Tercer Mundo, tanto por razones internas como externas: Una saturación de los mercados internos y la descentralización industrial. Las tasas económicas decrecientes produjeron en toda América Latina una grave crisis, en donde una de las consecuencias fue el aumento de la deuda externa y del desempleo.

Otras razones, en este caso externas, fueron la fuerte competencia de Japón y la rivalidad económica entre Estados Unidos y Europa Occidental, que reducía los mercados internos de estos dos últimos.

En un contexto de estancamiento económico, inflación, productividad declinante, competencia extranjera, crisis de los precios del petróleo, y ante una tasa de ganancia decreciente, donde el Estado controlaba tanto a las instituciones, como a las mismas actividades productivas, el Sistema Keynesiano (del Estado Proveedor) y sus bases comenzaron a deteriorarse.

Tales bases eran sustentadas por medio de políticas monopólicas, que presentaba contratos colectivos de trabajo en varios niveles de la economía y del sistema de seguro social, donde el Estado tenía múltiples funciones, por ejemplo, en la toma de decisiones en el sector financiero, en la planeación indicativa, y en la organización del sistema de seguridad social, servicios médicos, etc.. La internacionalización de la economía y de la vida financiera era sostenida por medio de acuerdos bilaterales y multilaterales, comerciales y monetarios. Se tiene una centralización de las actividades y una intervención directa en los mercados a través de políticas de impuestos y precios. (CZERNY, 1995, 18).

Por otro lado, en las áreas urbanas la crisis se hace notoria con el incremento del desempleo en el llamado, ejército industrial de reserva, con el desarrollo del subempleo y de la economía informal, con el recorte del gasto público y las desigualdades espaciales producidas por la centralización fruto del Estado Protector, ya que, el desarrollo del capitalismo hasta entonces giraba sobre economías relativamente cerradas.

El agotamiento del modelo keynesiano dio paso a un nuevo modelo económico denominado neoliberal, que surgió como una justificación para el establecimiento de un nuevo sistema de acumulación capitalista, claro está, apoyado por las burguesías locales, por eternos grupos en el poder o por algunos que apenas llegaban a él, y que resultan beneficiados con el nuevo modelo económico.

NEOLIBERALISMO

En el Neoliberalismo el papel del Estado cambia sustancialmente, pues éste se convierte en un regulador de la entrada del capital multinacional y transnacional, se aboga por la libre competencia de mercados así como por una apertura de las economías; surgen en gran medida las privatizaciones de las instituciones, todo en el marco de un modelo llamado, de crecimiento hacia “afuera”. Que es básicamente sustentado en las exportaciones, para ajustar y modificar a la infraestructura de tipo interno o nacional, de acuerdo a los requerimientos de tales políticas.

Tal sistema es impuesto por organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), en los países subdesarrollados, acarreado con ello grandes desigualdades sociales y por ende, espaciales.

El sistema neoliberal requiere para su sustento de una serie de medidas de política-económica, también llamadas, medidas de ajuste, tales como : “ La liberalización de la economía, las privatizaciones y desnacionalización de recursos, industrias y de recursos naturales, integración y globalización que convergen con una nueva política de disminución del gasto público, para equilibrar el presupuesto y al pago del servicio de la deuda”.(González, 1995, 18).

“La reducción de salarios aumentó con una política de desindustrialización de los trabajadores, es decir, la política de contención salarial fue combinada con la de una inflación que se acentuó con las devaluaciones y con un desempleo creciente debido a las quiebras de industrias y ceses masivos”. (Idem)

En el caso de México, dado el acelerado incremento de la producción y exportación petrolera en nuevas áreas, durante los años setenta, el gobierno pretendió aprovechar el “boom” mundial del mercado petrolero, lo que permitió ignorar temporalmente el estancamiento económico, además de sustentar el endeudamiento externo masivo y, en medio de una “abundancia económica”, realizar grandes inversiones productivas e infraestructurales,

particularmente en la capital y en las nuevas áreas petroleras. Con la caída de los precios del petróleo y el incremento del servicio de la deuda externa, la crisis llegó abruptamente en 1982, en México con tanta o más fuerza que en los demás países latinoamericanos, acompañada del desempleo, la caída de los ingresos y salarios, la miseria y el crecimiento del subempleo (formas de subsistencia popular). La aplicación de políticas de ajuste anticrisis fue tal vez más drástica que en otros países del área, pues se apoyó en el estricto control de los trabajadores a través de las organizaciones obreras corporativizadas.

En 1983 se inició un cambio drástico del régimen político: el abandono del tradicional discurso nacionalista, el adelgazamiento del Estado y una transformación radical de la naturaleza de sus políticas e intervenciones, el desmantelamiento acelerado o las privatizaciones del sector productivo, comercial y financiero estatal, así como las infraestructuras y servicios públicos. El abandono real de los intentos planificadores, la apertura casi total al capital extranjero, la privatización de las tierras ejidales o comunales, un giro de la tradicional política exterior en relación con los Estados Unidos, y en el marco de la liberalización global de su comercio exterior. (Pradilla, 1993, 11).

Esto último se hace patente con las negociaciones y la posterior firma del Tratado de libre comercio de Norteamérica (T.L.C.). Con ello se liberalizó el comercio exterior, y se suprimieron algunas barreras aduanales y arancelarias, es decir, se buscó una unificación del régimen arancelario entre los países que firmaron tal tratado.

“Al mismo tiempo, la liberación de la inversión extranjera y el T.L.C., han impulsado un proceso rápido de adquisición por parte de capitalistas extranjeros, de empresas propiedad de mexicanos, lo cual, según voceros empresariales (*EL FINANCIERO*, 19 VI, 1992), podría derivar en un futuro inmediato, en que el capital externo controle el 50% de las empresas localizadas en el territorio nacional” (PRADILLA COBOS, *uno más uno*, 27 - VI, 1992).

Estos cambios de carácter político - económico, fueron impuestos por organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), mediante presiones hacia el gobierno federal que se encontraba frente a la crisis petrolera, una crisis que se extendió a toda la economía de México.

Debido a ello, el gobierno se vio obligado a pedir préstamos a dichos organismos para tratar de contrarrestar la inflación y el desempleo creciente, además, paradójicamente la deuda externa.

De esta forma los organismos internacionales: Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), aparecen como los “salvadores” al otorgar préstamos con grandes intereses, y finalmente imponiendo las políticas neoliberales al gobierno federal. Así se obtenían grandes intereses por servicio de deuda externa, además de pagar altos costos sociales de tales políticas y de sus consecuentes ajustes realizados principalmente en los rubros del gasto público: salud, educación, servicios etcétera. Estas políticas neoliberales son el sustento para la concretización de la Globalización.

GLOBALIZACIÓN

La **Globalización** es una etapa histórica del desarrollo del capitalismo, que “constituye un proceso de reestructuración del sistema de acumulación y de reproducción de los centros capitalistas mundiales. La reestructuración cubre básicamente todas las actividades productivas, comerciales y financieras y se apoya, sobre todo, en los inmensos avances logrados en la alta tecnología de la información, los transportes y la comunicación” (URIBE, 1998, 162).

Esta etapa es caracterizada por las grandes industrias trasnacionales y multinacionales, que tienen un gran poder para influir en los gobiernos nacionales en materia de política económica.

También se erigen como los grandes núcleos concentradores tanto de capital, como de la tecnología más avanzada y de los nuevos descubrimientos científicos; mismos que les permiten el adecuado conocimiento de los recursos naturales, de la situación política económica, social, etc de un país. Así como también saber si encontrarán las condiciones aptas para instalar su industria y que les permita tener inmediatamente los dividendos buscados por el capitalismo.

Del mismo modo, este conocimiento del espacio, es permisivo para desechar aquellas áreas que presentan obstáculos para sus fines, como “conflictos sociales”, “inestabilidad política”, etcétera; o dónde los gobiernos no se muestran muy “accesibles” ante la libre entrada de capital extranjero.

Esta etapa plantea “una creciente interdependencia de las economías nacionales y la emergencia de un sistema bancario - productivo - comunicativo, que es dominante y cuyo ascenso coincide con un debilitamiento real de la soberanía de los Estado - Nación, no repara en que los bloques de naciones controlan a sus integrantes en muchas decisiones que antes se arrogaban a sí mismas” (GONZALEZ,1995,8-9).

Así, se transforma el Estado - Nación, el concepto de soberanía y se cierra el círculo entre neoliberalismo y globalización: un país endeudado y obligado a la inserción en dicho proceso, ya iniciado con el establecimiento de las políticas neoliberales, promulgadas por el FMI y el BM, entre otros.

Ahora la globalización se promueve en vez de la soberanía nacional, se acabaron las fronteras, la individualidad en vez de las sociedades en su conjunto. Se aboga por la integración o inserción de naciones, por medio de tratados entre bloques de países, lo que más bien parece referirse a una absorción gradual de los países periféricos (o de aquellas regiones que consideran necesarias) por parte de los países poderosos.

En esta etapa, “las industrias pequeñas y medianas carecen de suficiente capital para emprender las cuantiosas inversiones en capital constante fijo y circulante necesarias,

sólo los grandes monopolios, particularmente los trasnacionales que controlan la producción mundial de las tecnologías avanzadas de producción y producto, están en condiciones de llevar a cabo la modernización, nivelar su productividad con la de los países industrializados... Adquirir competitividad en el mercado mundial "libre", resistir la competencia de los productos extranjeros en el mercado libre interno, y gracias a los más bajos niveles salariales en los países latinoamericanos, obtener sobreganancias monopólicas" (PRADILLA, 1990, 86-87).

A partir de la modernización, muchas industrias nacionales han ido quebrando, principalmente las microindustrias, mientras que algunas empresas medianas y, en su mayoría, grandes industrias han podido integrarse a tal proceso, al recibir una importante inversión extranjera que en algunos casos ésta supera a la inversión nacional y acentúa aun más la concentración de capital, en las mismas manos de capitalistas nacionales eternas o en la fuga de capital a través de los inversionistas extranjeros.

Por otra parte, los constantes adelantos tecnológicos, como ya se ha apuntado, influyen en un cambio en el proceso productivo actual, pues la continua innovación, favorece a las industrias transnacionales y multinacionales al dividir este proceso productivo en varias etapas para su funcionamiento, ya que abarcan distintos espacios separados uno del otro, guiados siempre por la búsqueda de las más altas ganancias en el menor tiempo posible. Por eso, tales industrias requieren y demandan un espacio económico internacionalmente abierto.

"Tal proceso, iniciado con la globalización, también del consumo, conduce, en su último análisis, a la internacionalización de la producción. Los grupos humanos, las regiones, los países, todos consumen cada vez más un porcentaje (en número y cantidad) de bienes cuyo origen se encuentra fuera de sus propias fronteras" (SANTOS, 1990, 184).

En esta etapa, surge una nueva división internacional del trabajo que los países subdesarrollados sólo vislumbran, ya sea por medio de una especialización productiva más o menos autónoma, o bien, una subcontratación descalificada, muchas veces temporal. La producción se organiza a través de un modelo llamado posfordismo, es decir, con base en la llamada Producción Flexible.

Al respecto “algunos autores han señalado los términos Posfordismo Toyotismo para referirse al modelo de acumulación Flexible referido a una lógica de organización productiva, laboral y espacial cualitativamente diferente y que resulta de la evolución del Fordismo en diversas empresas, inicialmente en las firmas japonezas. En desacuerdo con esta idea, la Escuela Regulacionista de Lipietz señala que más que una muerte del Fordismo y su sustitución por un sistema de producción flexible, se estaría debatiendo la existencia del viejo Fordismo y las nuevas formas que éste ha venido adoptando. Esta idea la sustenta Lipietz al señalar que no existen aún las bases de un nuevo modo de regulación: paradigma tecnológico dominante, principio macroeconómico compatible e instituciones y marco jurídico de regulación; elementos que desplazarían al sistema fordista, por lo que actualmente se han conformado rasgos y tendencias de un sistema aún no generables” (GASCA, 1999, 7).

1.3. PRODUCCIÓN FLEXIBLE Y LOS NUEVOS ESPACIOS GEOGRÁFICOS

En esta reestructuración económica surgen nuevas estructuras espaciales de la actividad industrial. Es un sistema que se sustenta en la elaboración de un mismo producto (o partes de éste), en diferentes lugares del mundo. De esta

forma se busca evitar el problema de las pérdidas en caso de un posible paro de actividades.

Uno de los elementos que demanda mayor transformación es la condición laboral, denominada flexibilidad laboral en dónde la contratación es de forma temporal, para evitar con ello la antigüedad laboral, por parte de los trabajadores. Ello se apoya en un ejército industrial de reserva que permite un reemplazo permanente, en franca violación a los contratos colectivos de los trabajadores, claro está, con el acuerdo previo de los gobiernos.

El sistema de producción flexible se forma de varias fases del proceso productivo, la primera se inicia con el diseño del producto, posteriormente su producción hasta llegar hasta su distribución.

Tal sistema está relacionado más por la estrategia del mercado, que por la técnica de producción, aquí lo importante es la capacidad de “satisfacer las diferentes y variables necesidades del consumidor” o sea, en lugar de reducir costos unitarios de producción, se apuesta por la constante innovación tecnológica.

Las empresas tratan de producir series cortas de productos destinados a grupos de demandantes relativamente reducidos, así que, en este modo de producción, tienen una buena oportunidad las industrias para adaptarse rápidamente a él, y reaccionen según la demanda y la moda del momento. (CZERNY, 1995, 11).

ESPACIO FLEXIBLE

Ya se ha mencionado que el modelo económico del neoliberalismo repercute en los distintos espacios industriales, que en gran parte se sustentan en la constante innovación tecnológica y, desde luego, en las telecomunicaciones.

Además, para evitar los problemas resultantes de un posible exceso de producción, de las limitaciones del mercado y de una eventual caída de las ganancias, las industrias buscan constantemente novedades en sus productos y conceptos, e introducen frecuentemente nuevas tecnologías, para fortalecer el mercado de sus productos.

También llevan a cabo una estrategia de relocalización de sus fuerzas productivas en varias regiones, ya sea en la búsqueda de nuevos mercados, así como en la disminución de sus gastos.

Lo anterior puede tener como resultado dos variantes sobre los espacios, el desarrollo de industrias con innovaciones sobre estructuras "viejas", y una concentración mayor sobre las redes de vialidad, eléctricas, de agua, y de servicios en general, o bien, surgen zonas emergentes donde nunca antes se tuvo antecedente de alguna industria.

Pero como es sabido, esto no necesariamente implica un mejor nivel de vida para la mayoría de las personas originarias del lugar, que no pueden insertarse en tal dinámica; lo que en realidad ocurre es una gran desigualdad socio - espacial en estas zonas. Además, de que se corre un alto riesgo de que en cualquier momento, los empresarios industriales decidan buscar otro lugar para realizar su producto. Ello conlleva desmontar toda la infraestructura rápidamente dejando a la zona en peores condiciones que las que tenía antes,

pues una de las cosas que produce tal sistema son graves migraciones de las personas excluidas del proceso productivo, creando verdaderas “zonas de exclusión” y situaciones contrarias a las que se dieron en un principio.

A continuación se presentan dos cuadros que demuestran la evolución de la producción fordista a la que hoy conocemos como producción posfordista, producción flexible.

CUADRO I. EL PROCESO DE PRODUCCION	
PRODUCCION FORDISTA	PRODUCCION FLEXIBLE
Producción en masa de bienes homogéneos	Producción en series pequeñas
Uniformidad y estandarización	Producc. Flexible, series pequeñas, varios productos
Grandes inventarios y existencia de reservas	Nada almacenado
Pruebas de calidad posteriores, artículos defectuosos	Control de calidad inmediato
Reservas de existencias, partes defectuosas	Desecho inmediato de partes defectuosas
Pérdidas del tiempo de producción, inventarios	Reducción del tiempo
Conducida por los recursos	Conducida por la demanda
Integración vertical y a veces horizontal	Integ. Vertical, subcontrataciones
Reducción de costos a través del control salarial	No contratos colectivos de trabajo

(HARVEY, 1983, 177-179)

Como observamos en el cuadro 1, la producción flexible pretende agilizar el tiempo de producción, con la constante innovación tecnológica, conducida por la demanda.

CUADRO 2. LAS CONDICIONES DE TRABAJO	
PRODUCCION FORDISTA	PRODUCCION FLEXIBLE
tareas individuales rendimiento por trabajador	Múltiples tareas
pago por tarifa	Pago personal
poco o ningún entrenamiento laboral	Mucho entrenamiento laboral
sin experiencia de aprendizaje	Aprendizaje trabajando
Énfasis en poca responsabilidad del trabajador	Énfasis en la corresponsabilidad

(HARVEY, 1983, 177-179)

En el cuadro 2, se encuentran representadas algunas de las condiciones de trabajo que se presentan actualmente, en la llamada "flexibilidad" laboral, en donde aboga la "individualidad" y la constante innovación de tareas, entre otras cosas.

ESPACIOS GLOBALIZADOS

Analizar la incidencia del proceso de globalización en la construcción de los espacios geográficos, es una tarea compleja y difícil, pero básica, para entender la realidad.

También es útil porque permite la identificación de los alcances de tal proceso, a nivel local, nacional y mundial (global), en la conformación y transformación de nuevos espacios, así como la consecuente reordenación

desigual de las sociedades, pues como lo apunta el geógrafo brasileño Milton Santos “como totalidad, la Globalización sólo se expresa a través de sus funcionalizaciones. Una de ellas es el espacio geográfico” (Santos, 1993, 1).

De manera que para llegar a realizar un análisis de tipo geográfico se debe de tomar en cuenta la relación global-nacional-local de la problemática planteada, como una relación indisoluble, más allá de una posible suma de eventos ocurridos, en una pequeña escala. De esta forma, la relacióna distintas escalas, siempre deberá estar presente en nuestro análisis, para no reducir nuestra visión a una sola de ellas, pues sabemos que una influye en la otra.

También es pertinente, tomar en cuenta una serie de factores que influyen en nuestro estudio, en las diversas escalas antes citadas: la división del trabajo, la organización industrial, los procesos del mercado de trabajo, los avances tecnológicos, los flujos de capital y los centros de poder, entre otros.

En fin, hay que tomar en cuenta que éste es un proceso de dinámica tal, que los cambios espaciales se suceden de forma súbita y emergente, pero con raíces y antecedentes que es necesario analizar y que, geográficamente se visualizan en una variedad de relaciones espaciales.

Como ya hemos visto, esta etapa del capitalismo, está sustentada en los constantes avances técnico - científicos y, esto genera también desigualdades espaciales, pues aquellas áreas que no pueden insertarse en tal dinámica, quedan prácticamente vacías, oscuras, fuera de los procesos productivos.

“Cada vez más, las empresas transnacionales producen diversas partes de su producto final en diferentes países y son entonces ellas mismas aceleradoras de la circulación de bienes y de personas, todos los espacios son a la vez espacios de producción y de consumo y la economía industrial

ocupa prácticamente todo el espacio productivo, urbano o rural". (SANTOS, 1988, 3).

Es decir, en la fase actual de la división internacional del trabajo, todos los espacios se encuentran implicados, por la producción o por el consumo. De ahí también se explica la gran injerencia que tienen las industrias transnacionales y multinacionales, en las políticas económicas de todos los países implicados en dicha circulación. "Igualmente, puede decirse que gracias a la ciencia y a la tecnología, el espacio se vuelve "conocible", es decir, que el inventario de las posibilidades capitalistas de su utilización, se hace cada día más factible". (SANTOS, 1988, 4).

Así, con todo lo anterior, se hacen estudios minuciosos para saber qué espacio conviene más al sistema capitalista, para su perfecto funcionamiento y para lograr su objetivo primordial: tener grandes ganancias de forma inmediata, sin importar las desigualdades económicas que se manifiestan espacialmente. De esta manera, se crean zonas de exclusión y zonas emergentes, que en un principio aparecen como productivas, y posteriormente pueden ser abandonadas. Así se cumple con la propuesta de que en la etapa actual de producción, la globalización influye y determina los cambios espaciales.

"De esta forma los territorios nacionales se transforman en un espacio nacional de la economía internacional y de los sistemas de ingeniería creados en cada país o espacio nacional pueden ser utilizados mejor por las firmas transnacionales que por la misma sociedad nacional" (SANTOS, 1993, 73).

A continuación, en la tabla 1, se presentan las características actuales, que presentan los espacios globales.

Tabla 1 LOS ESPACIOS GLOBALES
La transformación de los territorios nacionales en espacios nacionales de la economía internacional.
La exacerbación de las especializaciones productivas a nivel del espacio
La concentración de la producción en unidades menores con aumento de la relación entre producto y superficie, por ejemplo en la agricultura
La aceleración de todas las formas de circulación y su creciente papel en la regulación de las actividades localizadas con el refuerzo de la división territorial y de la división social del trabajo, y de la dependencia de esta última respecto a las formas espaciales y a las normas sociales (jurídicas y otras) en todos los escalones.
La productividad espacial en función de todas las posibilidades de localización
El fraccionamiento horizontal y vertical de los territorios
El papel de la ordenación en la constitución de las regiones y de los procesos de regulación
La tensión creciente entre localidad y totalidad a medida que avanza el proceso de Globalización.

(SANTOS, 1993, 71)

Los espacios geográficos a partir de la globalización “se caracterizan por la excesiva concentración de los medios de producción y comercialización, así como la de los medios financieros y de servicios en los planos mundial y nacional...De tal forma, en el ámbito, cultural, la información centralizada y unilateral, opera sobre una estructura espacial en que las condiciones económicas, sociales, políticas y culturales son extremadamente desiguales”. (URIBE, 1998, 102).

Ello implica que se produzcan espacios sociales con grandes desequilibrios en todos sentidos. Es decir, las sociedades receptoras son heterogéneas (contrario a lo que “promueve” en sus discursos la globalización, la homogeneización), y por consiguiente, “las percepciones o los pensamientos cotidianos, así como las ideas científicas o la creación cultural, que resultan de informaciones culturales” (URIBE, 1998, 102) todas ellas son originadas fuera de sus fronteras, con una ideología extraña al Estado-Nación y ajena a sus intereses, y con resultados diversos.

Por otra parte, los espacios distintos y distantes, son un mosaico fragmentado, casi imposible de integrar y con sociedades que viven en un sentido extremadamente individualista y buscan triunfar en medio de esta feroz competencia por pelear el “privilegio” de ser explotado.

“La moderna conceptualización del espacio geográfico se basa en una manifestación existencial de múltiples relaciones sociales”¹. Y es ahí donde los geógrafos deben atender a las necesidades de descifrar los significados de los espacios sociales. Con todas las características propias de un análisis espacio-temporal, que nos permita conocer los procesos en su conformación, y con ello tener elementos para conocer la realidad del espacio conformado México.

1.4 LA GLOBALIZACIÓN Y SUS CONTRADICCIONES

Existe una avalancha de defensores de la globalización, como los que predicán que tal etapa del capitalismo es la panacea en contra de un mundo desigual, y que busca la aproximación entre los países, sin embargo, es nuestra responsabilidad mantener una postura crítica de análisis. Pues como ya sabemos, esta etapa se fundamenta en los avances tecnológicos, científicos, y éstos, en general, son propiedad de los núcleos centrales de poder. Ubicados en los países

¹ Op cit.

desarrollados, es decir, en unas cuantas manos, estos apropiadores de la tecnología, mantienen intereses económicos detrás de ella, y se contraponen a los intereses básicos de la mayor parte de la sociedad.

Las principales contradicciones de la homogeneización planteada por la globalización, de acuerdo a Uribe son:

“Las estadísticas oficiales señalan que, del total de la población regional, aquella bajo el límite de la pobreza llega a los 240 millones de personas, lo que equivale a más del 40% del total y que la cifra de desnutridos, alcanza a 130 millones de habitantes, especialmente niños” (URIBE, 1998, 108).

Otro dato a tomar en consideración es el de los últimos informes del FMI, que indican la siguiente dinámica de las cifras, como se muestra en el cuadro 3, en este caso:

Cuadro 3	
MONTO DE LA DEUDA EXTERNA DE AMÉRICA LATINA	
AÑO	millones de dólares
1983	360 400
1989	422 400
1992	435 000
1993	442 700 proyectada

(URIBE, 1998, 108).

Además, informes acerca de la pobreza en América Latina especifican que ésta crece y sobrepasa el 45% de la población total. Un informe de una prestigiosa institución dice a propósito de México, que:

“La tendencia observada en los últimos años, es que la desigualdad en la distribución del ingreso ha aumentado y en los últimos tres años volvió a presentarse un deterioro de la posición relativa a los estratos medios. Lo cual refuerza el alejamiento de la tendencia a mejorar, lo que se estima ocurrió entre 1950 y 1984” (URIBE, 1998, 193-194).

Como podemos observar en las anteriores cifras, la globalización dista mucho de ser lo que de ella se afirma, pues tal proceso “ ha envuelto a América Latina en una crisis extremadamente grave, puesto que la integración internacional, sin protección, resulta de una desintegración de las economías nacionales, de por sí ya debilitadas a través de sometimientos históricos a economías externas... Muchos afirman que el proceso de globalización lleva a la virtual extinción de los estados nacionales y que a sus economías las transforma en ámbitos de maquiladoras, una forma colonialista de “fin de milenio” (URIBE, 1998, 193-194).

Todo ello con tremendas desigualdades plasmadas en los distintos espacios geográficos y con consecuencias graves sobre la sociedad que con ellos interactúa, tales son:

- a) un desempleo que llega a condiciones extremas,
- b) una explosión en el desarrollo de los subempleos, de la economía informal,
- c) ambulante, que conlleva la transformación de los espacios urbanos y
- d) transformación en el desmantelamiento y abandono de los servicios estatales en materia de salud, educación, vivienda, etc.

Todo en detrimento de la mayoría de la población, y provocando crecientes flujos de migraciones internas y externas, aunadas a muchas otras consecuencias, producto de la globalización:

1. En México se imponen los modelos provenientes del exterior, no sólo tal cual, sino, llevados al extremo, es decir, todavía por errores y faltas de visión tendemos a la exageración, sin medir las consecuencias.
2. Son esos gobiernos los que finalmente pregonan el éxito de tal inserción global en sus discursos a modo de manipulación, pues la concentración de riqueza y poder que tal sistema produce, les alcanza en beneficio propio.
3. Es dentro de todo éste contexto, que se pretende realizar un estudio de caso del espacio Industrial - Vallejo, pues como ya se ha visto, es en tal contexto, que aparecen nuevas tendencias espaciales directamente relacionadas con la Globalización.

“Entre ellas se debe destacar una redefinición importante de la distribución de las actividades productivas, particularmente industriales, y, posiblemente, de su lógica de implantación, así como el colapso de regiones fuertemente especializadas en ramas industriales tradicionales que enfrentan problemas graves de productividad, de sobredimensionamiento u obsolescencia, que se traducen en una débil competitividad...El retiro más o menos súbito de medidas de protección estatales que habían amortiguado sus dificultades las sume en una aguda depresión que desarticula, tanto la estructura de producción anterior, como los circuitos de organización de la fuerza de trabajo...Es solamente cuando se ha completado este derrumbe que se avanzan iniciativas de recomposición en nuevos términos. Correlativamente, otras zonas que en el pasado no habían tenido una vocación industrial, a menudo atrasadas y pobres, experimentan fulgurantes expansiones; algunas de ellas son asiento de procesos productivos relativamente simples que se desplazan de los centros tradicionales; otras soportan nuevas actividades de punta” (JARAMILLO, 1990, 119).

CAPITULO DOS

EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN EN LA ZONA INDUSTRIAL VALLEJO

2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El estudio actual de cualquier espacio geográfico, requiere de un análisis espacio - temporal, pues como ya se ha señalado el espacio actual es resultado de las interrelaciones sociales a través del tiempo. Con ello se pueden indentificar los diversos factores que intervienen directamente en la construcción de determinado espacio, y que a su vez determinan sus transformaciones a través del tiempo.

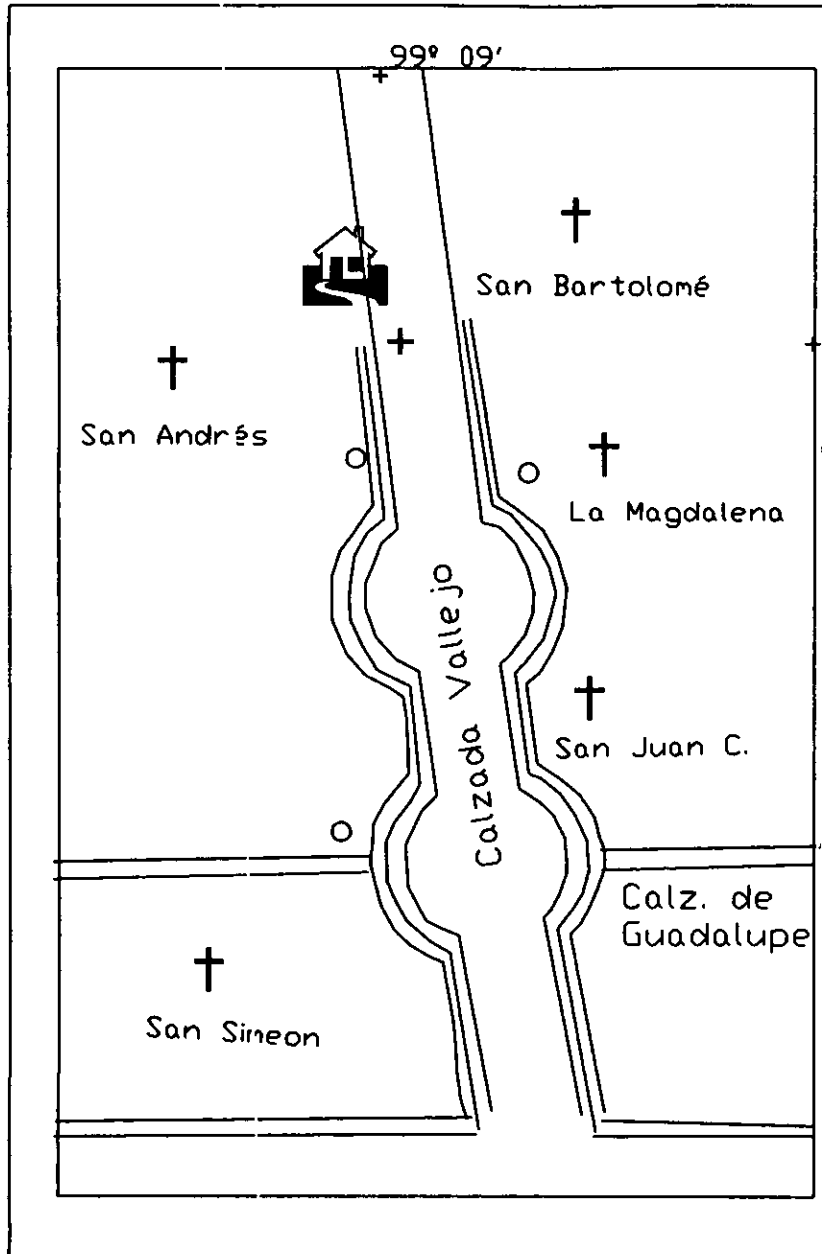
Un ejemplo de lo anterior es la zona Industrial Vallejo, como el espacio geográfico-social, objeto de esta investigación: esta zona ubicada dentro de la delegación Azcapotzalco, a finales del siglo XIX y principios del XX, era un espacio relativamente alejado del centro de la Ciudad de México, y en el cual “el transporte de la Ciudad de México a Azcapotzalco se limitaba a dos corridas diarias en el ferrocarril urbano que salía de la ciudad a las seis de la mañana” (VILLANUEVA, 1991, 41).

“Durante el porfiriato (a principios del siglo xx), el patrón de asentamientos en Azcapotzalco presenta una estructura de tipo rural: como centro la Villa de Azcapotzalco circundada por barrios, desarrollados a lo largo del eje de la Avenida Tacuba -Azcapotzalco, en torno a éstos y dependiendo de aquel, numerosos pueblos y rancherías, así como enormes haciendas. Esta estructura tiene un sentido lógico, pues la función que desempeñaba Azcapotzalco era la de proveer productos agropecuarios al enorme mercado que representaba la ciudad de México”(I.N.B.A.,1986, 12).

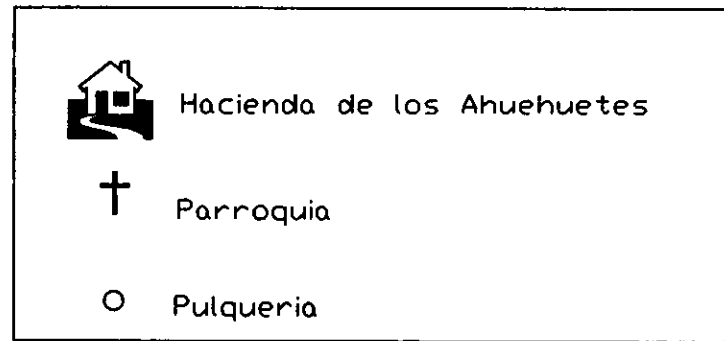
Entre otras las haciendas más importantes eran: El Rosario, Santa María Malinalco, San Antonio y Los Ahuehuetes, entre otras. Esta última en donde se desarrollaría más

tarde nuestro espacio de estudio (Ver Mapa 1).

La hacienda de Los Ahuehuetes, cuyo dueño formaba parte de la clase privilegiada por el porfiriato, destacó a principios de siglo por ser un espacio importante en las actividades económicas de la región, una parte substancial de la hacienda se dedicaba a la ganadería (cuencas lecheras), y en sus extensas tierras de cultivo se sembraban entre otras cosas, “alfalfa, maíz, cebada, trigo, frutas, hortalizas” (VILLANUEVA, 1991, 41), que se comercializaban en la Ciudad de México. Todo ello se desarrollaba en un espacio de aproximadamente 257 hectáreas, con un gran número de peones.



MAPA 1
Ubicación de la Hacienda de los Ahuehuetes, durante la época del Porfiriato.



ESCALA 1:

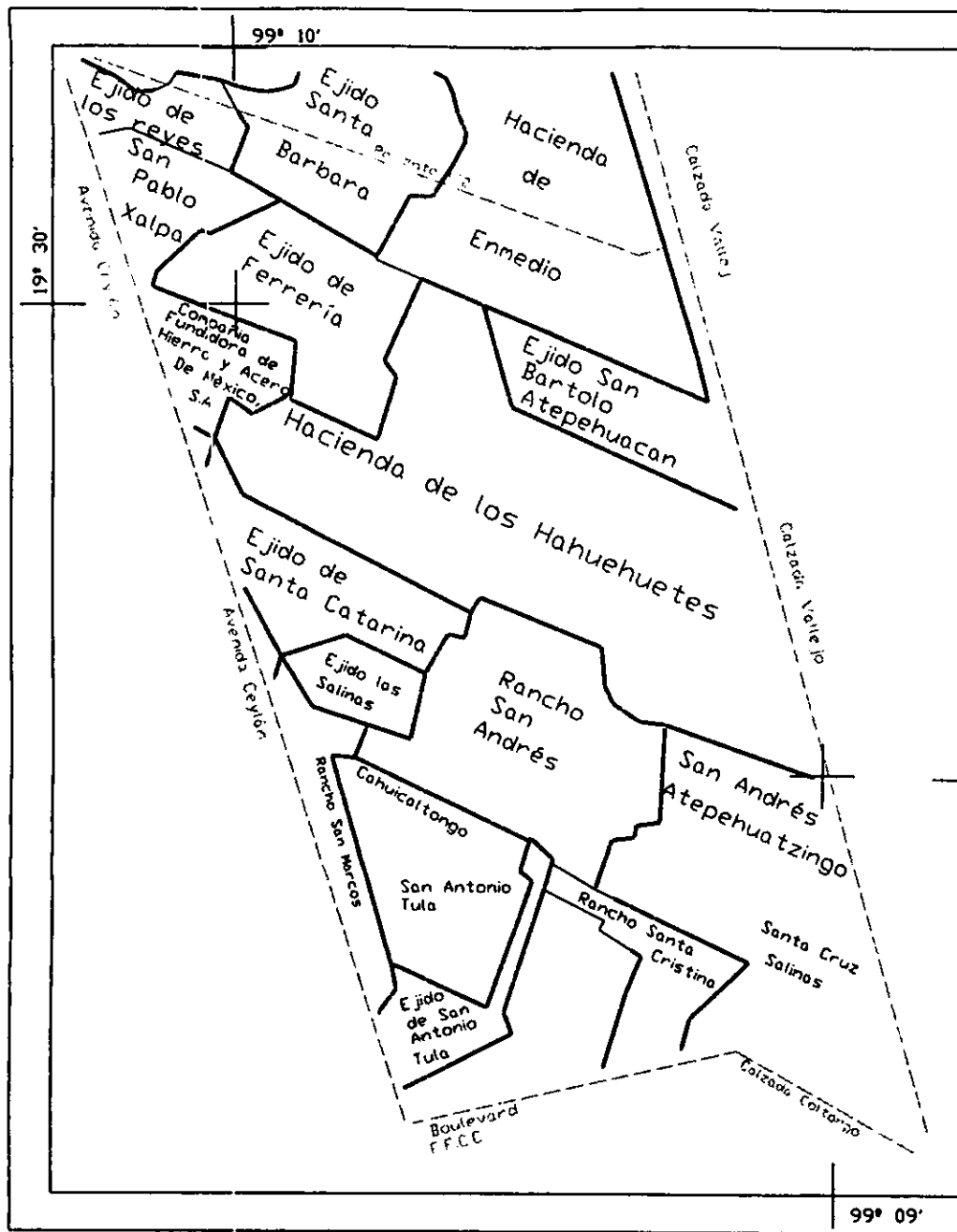
Fuente: Archivo personal del Lic. Antonio Urdapilleta, Cronista de la delegación Azcapotzalco.



Este espacio en donde la hacienda de Los Ahuehuetes era el núcleo polarizador de toda actividad en la región, empezaría a transformarse durante la época de la Reforma Agraria en los años veinte; en razón del reparto agrario empezaron las dotaciones de tierras en favor de quienes así lo solicitaron, esto dio lugar a la constitución de ejidos.

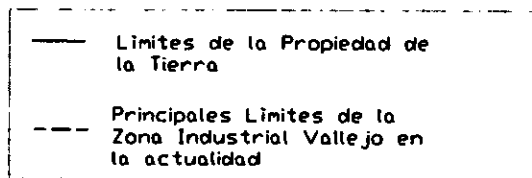
De esta hacienda se obtuvo una mayor dotación de tierras para la formación de los ejidos de: Santa Catarina, el de San Bartolo Atepehuacán, Las Salinas, y el de Ferrería, entre los más importantes (Ver Mapa 2).

La manera en que se otorgaban las dotaciones de tierras era la siguiente: los pueblos contiguos a la hacienda principal, hacían una petición de tierras a una comisión local, la cual dependía directamente de el Departamento Central o del Distrito Federal. La solicitud era estudiada y se dictaminaba en un tiempo que podría ir de varios meses a un año. Cuando el dictamen era a favor de los demandantes, se avisaba al dueño de la Hacienda que debería contribuir con parte de sus tierras a tales pueblos, ya que habían comprobado que las comunidades demandantes de tierra carecían de ellas, y que les eran indispensables para satisfacer las necesidades agrícolas de sus pobladores. Así, también éstos adquirirían responsabilidades sobre el cuidado de los bosques, lagos, minas, etcétera.



MAPA 2

DISTRIBUCIÓN DE LA PROPIEDAD DE LA TIERRA EN LA ZONA DE ESTUDIO, DURANTE LA ÉPOCA DE LA REFORMA AGRARIA.



Escala Aproximada
1:17 000

Fuente: Archivo personal, Lic. Antonio Urdapilleta.
Cronista de Azcapotzalco



De ésta forma el dueño de la hacienda afectada, tenía derecho a reclamar una indemnización ante el gobierno nacional, quien fijaba el monto (DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, 1930- 1939). Esta manera de otorgar las dotaciones, se repitió en cada uno de los ejidos mencionados, lo que provocó la desaparición la hacienda de Los Ahuehuetes, entre los años veinte hasta finales de los años treinta, aproximadamente.

Sin embargo, los hacendados buscaron proteger sus propiedades e intereses por medio del fraccionamiento de las haciendas, “porque la Reforma Agraria no sólo da lugar a la constitución de ejidos, con todo lo que esto conlleva, sino también, tiene el efecto de fraccionar las grandes y medianas propiedades existentes” (CONNOLLY, 1982, 160).

Así, la forma de defender sus intereses por parte del dueño de la hacienda para no ser alcanzado por la afectación del reparto agrario, se llevó a cabo a través de la fragmentación de su propiedad en fracciones que no sobrepasaran las 150 hectáreas, de ésta manera, la “pequeña propiedad” se volvía inafectable (Idem).

Ahora, “si bien éste proceso produjo cierta dispersión en la propiedad de la tierra, en la medida en que se vendieron fracciones a nuevos pequeños propietarios, en muchos casos se distribuyeron las mismas entre familiares de los propietarios originales”(Idem). Es decir, los dueños que fraccionaban su propiedad, lo hacían poniéndolas a nombres de su esposa, hijos, etcétera. Y con ello al haber fraccionado los terrenos de esta manera la propiedad quedó básicamente en manos de los mismos intereses.

“Lo que sí cambia éste proceso de multiplicación de títulos, es la lógica concerniente a la propiedad. Ya no se trata principalmente del poder político derivado de la apropiación paulatina, pero constante, de la renta agrícola. El hecho de que los terrenos son de extensión relativamente reducida facilita su intercambio comercial. La ganancia económica reside ahora en la diferencia entre el precio de compra (si lo hubo) y el precio de venta, siendo éste último la renta del suelo anticipada, capitalizada en un sólo pago” (Idem).

Aquí se puede inferir como se preparaba el terreno a ciertos intereses de una futura urbanización de la zona, es decir, la renta potencial del suelo ya se valora previendo la futura productividad de dicho espacio.

Así, se ha podido saber cómo se transformaba el espacio de estudio, en esos años, con la articulación de dos o más escalas en función de las decisiones políticas y económicas que implicaba una reforma agraria a escala nacional y los intereses de los particulares, dueños de las haciendas a una escala local.

A pesar de las transformaciones que se produjeron en el fraccionamiento de las haciendas gracias a las decisiones anteriores, en los años veinte y treinta, las actividades agropecuarias seguían siendo las de mayor importancia, sin embargo, ya se intercalaban con espacios “vacíos”, que fueron propicios para el desarrollo de la actividad industrial en la zona, aunque de manera incipiente, pues “todavía el censo de población de 1930 nos muestra que el 30.4% de la PEA que vivía en la delegación Azcapotzalco, se ocupaba en la agricultura. Sólo para confrontar lo anterior, diremos que en 1970, la población de Azcapotzalco ocupada en la agricultura era del 1.8% del total de la PEA, mientras que la ocupada en la industria era del 39.1%” (VILLANUEVA, 1991, 41).

Sin lugar a dudas, en estas condiciones se estableció en 1929 la zona Industrial Vallejo, bajo el régimen del entonces presidente de la República, el Lic. Emilio Portes Gil. En medio de espacios agropecuarios, se instalaron las primeras industrias y talleres, en donde se hacían coches de ferrocarril, ladrillos, mueblerías, material de decoración, de construcción: equipo de andamiaje y de vaciados de concreto (Idem).

Las ganancias económicas de este espacio “mixto”, favorecieron el fortalecimiento de una burguesía local tendiente a urbanizar e industrializar totalmente lo que en el inicio del Siglo XX fue la hacienda de Los Ahuehuetes. Que contrastaba con las precarias ganancias de los ejidos que sí fueron dotados a personas sin grandes posibilidades para

sembrar y cosechar.

Para los años cuarenta, en un ambiente generalizado de guerra, dada la conflagración mundial, los países líderes utilizaban su industria para construir básicamente armamento, (por ejemplo, los E.U.); con ello no había muchas posibilidades para invertir en las industrias de otros bienes que no fueran las armas. Así, los inversionistas volvieron los ojos hacia los países llamados emergentes o subdesarrollados, para desarrollar estrategias con el objetivo de invertir en ellos e impulsar su desarrollo industrial.

Aunado a la necesidad nacional de impulsar la industrialización con base en la llamada sustitución de importaciones, que se refería a una "política de industrialización que se fincó, en primera instancia, en lograr la autosuficiencia de bienes de consumo, para posteriormente proseguir con la sustitución de bienes de producción, mediante la fabricación interna de bienes de capital y de ciertos artículos intermedios que se importaban" (S.P.P., 1980, 230).

El gobierno de México se vio en la necesidad de tener una mayor intervención en el desarrollo industrial. El Estado tenía pues, gran injerencia en las decisiones a seguir para tal efecto, como sufragar grandes gastos en inversión encaminada a proveer de infraestructura a los espacios considerados para establecer industrias.

Uno de estos espacios fue precisamente la zona localizada al norte de la Ciudad de México, que dio origen a un espacio propicio para el desarrollo industrial de la zona Industrial Vallejo, pues estaba a las afueras del centro de la Ciudad de México, pero contaba con cierta infraestructura vial y de transporte como el ferrocarril.

Además "por el carácter en que se había dado el reparto ejidal, se puede decir que el Estado tiene acceso relativamente directo a ese espacio"(CONNOLLY, 1982, 170). Al mismo tiempo que contaba con el apoyo de una burguesía que se había privilegiado de la fragmentación de las haciendas.

Como podemos analizar, el impacto de una situación internacional, se articuló con el ámbito nacional, y alcanzó en sus transformaciones al espacio local, donde esto se convierte en una interacción constante.

En 1945, al poner en práctica las políticas de industrialización, en la zona de estudio, empiezan a formalizarse las solicitudes de expropiación de los terrenos ejidales, por parte del Jefe del Departamento del Distrito Federal, para el establecimiento de la Industrial Vallejo.

La manera legal de hacer tal solicitud fue la siguiente:

Por medio de un escrito el Jefe del D.D.F., se dirigía al Departamento de la Reforma Agraria, solicitando un cierto número de hectáreas, adjuntando previo plano de la zona ejidal, apuntando que sería para una zona industrial, por la necesidad imperiosa de dar facilidades a los inversionistas para adquirir terrenos con objeto de evitar la emigración de los industriales del Distrito Federal, a los estados circunvecinos, con grave perjuicio de la economía del mismo, indicando además, que el pago de la respectiva indemnización se hará en efectivo (DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, 1940- 1950).

Enseguida el Departamento de la Reforma agraria con sus propios técnicos, realizó un estudio para corroborar las hectáreas solicitadas y el valor de las mismas, de acuerdo al promedio de otras operaciones compraventa en los ejidos contiguos.

Así, la Comisión Agraria Mixta, otorgó su fallo favorable a la expropiación, opinión que ratificaba el Jefe del D.D.F., aunque en tales casos, el precio fijado para indemnizar, era rebajado, en virtud de que según ellos, la creación de la zona industrial demandaba una costosa inversión en las obras de urbanización y ejecución de todos los servicios municipales y porque el propio Departamento, tendría que fijar el precio tope de venta a

los que inviertan capitales en la compra de estos terrenos, limitando las ganancias a dichos inversionistas en términos que no sobrepasaran el 10% de los gastos que se eroguen.

En la resolución seguía: Se toma en cuenta que la zona industrial a que se hace referencia, dará vida propia al Distrito Federal, fomentando dentro de sus límites la incipiente tendencia de los inversionistas para colocar sus capitales en actividades industriales en bien no sólo del D.F., sino de los habitantes del mismo, con todas las fuentes de trabajo que se establezcan y que dicha zona ha sido localizada en un lugar propicio para su establecimiento en vista de las vías férreas que cruzan la región.

Por otra parte, al localizarse las fábricas fuera del área urbanizada, en ese momento, se mejoraron las condiciones higiénicas de las zonas habitadas, siendo por tanto, un motivo de salubridad que debe catalogarse como beneficio común con fundamento en el artículo 187, fracción V del código Agrario vigente, el cual establece como una de las causas de expropiación de bienes ejidales, la creación y mejoramiento de las fuentes propias de vida de los centros poblados .

Finalmente, en 1944, se estableció definitivamente por decreto presidencial, como zona industrial, por parte de el entonces Presidente de la República, el Lic. Manuel Avila Camacho; Así se vió legalizado el proceso de expropiación de terrenos ejidales, para uso industrial.

A continuación, en el cuadro 4, se observa cuáles fueron los ejidos más importantes que se expropiaron para el establecimiento de la zona Industrial Vallejo.

Cuadro 4			
EJIDOS EXPROPIADOS PARA LA FORMACIÓN DELA ZONA INDUSTRIAL VALLEJO.			
EXPROPIACION	EJIDO	OBJETO. EXPROP.	INDEMNIZACION
30-Agost-45	Las Salinas	Zona Industrial	310,932.00
31-Agost-45	Sta. Catarina	" "	864,131.40
31-Agost-45	Sn. Bartolo	" "	1,547,122.95
31-Agost-45	Ferrería	" "	502,340.40

(D.D.F., 1940- 1946, 11)

Con tal política de industrialización y con las expropiaciones, se empezó a delinear el nuevo espacio, pero no sin contradicciones. Ya se han visto las justificaciones que promulgan en sus solicitudes de expropiación el Gobierno Federal, las que en general, tratan de proponer un mejor nivel económico y oportunidades de empleo para las poblaciones de tal espacio rural.

Pero se considera que no en todos los casos fue así, pues a raíz de tales expropiaciones, muchas personas fueron desplazadas o fueron absorbidas como mano de obra industrial, por ejemplo, el caso de la gente del ejido de Santa. Catarina: "ellos ante la carencia de tierras para cultivo decían: desde entonces (a partir de la expropiación de terrenos agrícolas), nos hemos dedicado al desempeño de los trabajos industriales, motivo por el cual no nos sería posible comprar terrenos (con el dinero de la indemnización) en ninguna parte de la República." (VILLANUEVA, 1991, 43). De esta manera, la mano de obra del lugar se transformó en un ejército industrial integrado a las fábricas, y otros se convirtieron en mano de obra que emigró a otros centros urbanos, como el centro de la Ciudad de México, e inclusive a otros estados del país.

Se inicia así, la venta de los terrenos expropiados a los ejidatarios empiezan, y con ello se otorgan las licencias para construcciones, para las posteriores modificaciones y ampliaciones que requerirían las industrias. Se decía que:

"una de las medidas que se han dictado para impulsar el desarrollo industrial en las zonas que al efecto han sido establecidas por los reglamentos especiales sobre zonificación, consiste en la excención del pago de impuestos y franquicias concedidas a las industrias nuevas o necesarias, la excención se concede por un término que en cada caso fija el Gobierno del Distrito Federal y que varía entre dos y diez años" (D.D.F., 1940- 1946, 40).

Las licencias para construcción de naves industriales se otorgaron al cumplir ciertas normas legales, como la intalación de medidas de seguridad: bardas con medidas determinadas, entradas y salidas de emergencia, áreas de carga y descarga hacia el interior, todo un estudio de tipo topográfico y sustentado con los respectivos planos: los materiales para construcción, resistencia, además de el giro que tendría la industria. Para las modificaciones y ampliaciones posteriores se llevaba a cabo similar procedimiento, con la supervisión in situ, del personal propio del Departamento del Distrito Federal, D.D.F.

Las primeras industrias se establecieron a través de particulares y en algunos casos de inmobiliarias, que posteriormente vendían o rentaban su nave industrial, aunque muchos siguieron creciendo independientes sin llegar a deshacerse de su industria.

Muchos inversionistas vinieron atraídos por los incentivos fiscales que ofrecía el gobierno, algunos de los iniciadores de la zona Industrial Vallejo, no pertenecían a los lugares inmediatos a dicha zona, ya que residían fuera de la ella o llegaban incluso de otro país, como España y Estados Unidos, principalmente, (Archivo de Concentración de Información, del D D.F.). Así en la lógica del capitalismo, se observa cómo empieza la consolidación de un capital nacional y de uno internacional, creando un espacio de flujos monetarios invertidos en el mismo.

Las primeras industrias en establecerse formalmente en la zona fueron "las de instalaciones para armado de automóviles y camiones, las industrias mecánicas y eléctricas, la industria mueblera y la de artes decorativas residenciales, fabricación de granitos artificiales, muebles de baño, azulejos, mozaicos, industrias textiles, del vestido, zapaterías, etcétera". (D.D.F., 1940- 1946, 39).

Así pues, la industrialización plena, en la zona de Vallejo, se lleva a cabo en los años cincuenta, pues "las expectativas de 1944 habían sido rebasadas en los 50 ante una política más sistemática de fomento industrial (recuérdese que el gobierno alemanista llegó con la consigna de industrialización y democracia y la emisión de políticas como la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias durante el gobierno de Ruiz Cortines)" (D.D.F., 1997, 10).

De esta manera, durante los años sesenta, continuó el establecimiento de diversas industrias, sin embargo cabe hacer notar que, también se realizaron modificaciones a las primeras industrias establecidas en la zona; se hacen evidentes los progresos de dichas fábricas con las licencias otorgadas para diversas ampliaciones en las naves industriales, así como el establecimiento de oficinas administrativas y de centros de higiene para la creciente mano de obra trabajadora (Archivo de Concentración de Información del D.D.F.).

Para principios de los años setenta, como consecuencia de las políticas mencionadas, se habla ya de una saturación del espacio industrial, pues además de la instalación de industrias, el espacio se modificó y se densificó con la construcción de unidades habitacionales que requerían los obreros empleados en la zona, como la unidad habitacional Ceylán; así mismo, se presentó un crecimiento de los servicios y del comercio.

La zona Industrial Vallejo se desarrolló en una superficie aproximada de 4 a 5 millones de metros cuadrados. "En 1973 operaban en la zona 331 empresas pertenecientes a 15 ramas industriales, que en su conjunto daban ocupación a 74,068 personas. Es

importante señalar, por otro lado, que 20 de las 500 empresas más grandes del país se encontraban instaladas en esta zona" (D.D.F., 1997, 10).

La producción de las industrias en la zona, representaba a nivel nacional el 10.8% del producto interno bruto, con un ritmo de crecimiento superior a la media nacional. Además dicha producción en su mayoría, tenía como destino final el mercado nacional en aproximadamente un 80%, mientras que un 20% se exportaba, esto era muy poco, pues las exportaciones del país en este período se sustentaban básicamente en el petróleo y sus derivados. Así que, tal importancia se reflejaba en su producción industrial, principalmente industria de la transformación, y en la captación de un gran número de mano de obra proveniente de otros centros urbanos colindantes, y de espacios rurales. Todo en un espacio de dimensiones relativamente reducidas.

Sin embargo, dicha zona, además de otras en la delegación Azcapotzalco, "forman parte del Area Industrial Noroeste de la Región Metropolitana de la Ciudad de México, sin duda la más importante del centro del país, cuyos vértices reconocibles son Vallejo, Naucalpan y Tlanepantla, ésta área industrial generaba globalmente el 37.4 de ingresos brutos, el 40.2 del capital invertido y el 32.9 del personal de todo el sector secundario en 1970, de la Región Metropolitana de la Ciudad de México" (CONNOLLY, 1982, 195).

Ahora bien, para el año de 1980, las empresas integrantes de tal espacio, se agrupaban de la siguiente manera:

Cuadro 5
PRINCIPALES RAMAS INDUSTRIALES EN LA ZONA DE ESTUDIO PARA 1980

RAMA	INDUSTRIAS EXISTENTES
METAL MECANICA	118
QUIMICOS	54
ALIMENTOS Y BEBIDAS	42
ELECTRICA Y ELECTRONICO	28
PAPEL Y CARTON	19
MUEBLES	18
PLASTICOS	16
EDITORIAL	11
MADEDERAS	6
CUERO Y CALZADO	4
TEXTILES	4
TOTAL: 11 RAMAS	320

(BENÍTEZ, 1999¹)

En el cuadro 5, se destaca que las dos primeras ramas industriales, es decir, la metal mecánica y la de químicos, eran las más importantes para la zona pues representaban el 53% del total de las industrias.

¹ CON DATOS DE LA ASOCIACIÓN INDUSTRIAL VALLEJO

En el cuadro 6, se presenta como se agrupaban las industrias por su tamaño:

CUADRO 6			
INDUSTRIAS DE LA ZONA DE ESTUDIO			
POR TAMAÑO.			
INDUSTRIAS	POR	No.	%
TAMAÑO			
PEQUEÑAS		121	37.8
MEDIANAS		113	35.3
GRANDES		85	26.8
TOTAL		320	100

(BENÍTEZ, 1999)²

Como se aprecia en el cuadro anterior, las industrias predominantes en esos años, eran las pequeñas (que representaban el 37.8% del total) y las medianas, esto a pesar de que en la zona se encontraban veinte de las quinientas empresas más grandes del país. Por lo tanto, la mano de obra se concentraba en las dos primeras. En este período, se daba empleo a más de 300 mil personas (ASOCIACIÓN INDUSTRIAL VALLEJO, 1980, 7).

Las transformaciones en nuestro espacio, así como la concentración de la población obrera en las cercanías de las zonas industriales nos muestra la rapidez con que el capital industrial crea sus propios espacios de acuerdo con su lógica y según sus necesidades.

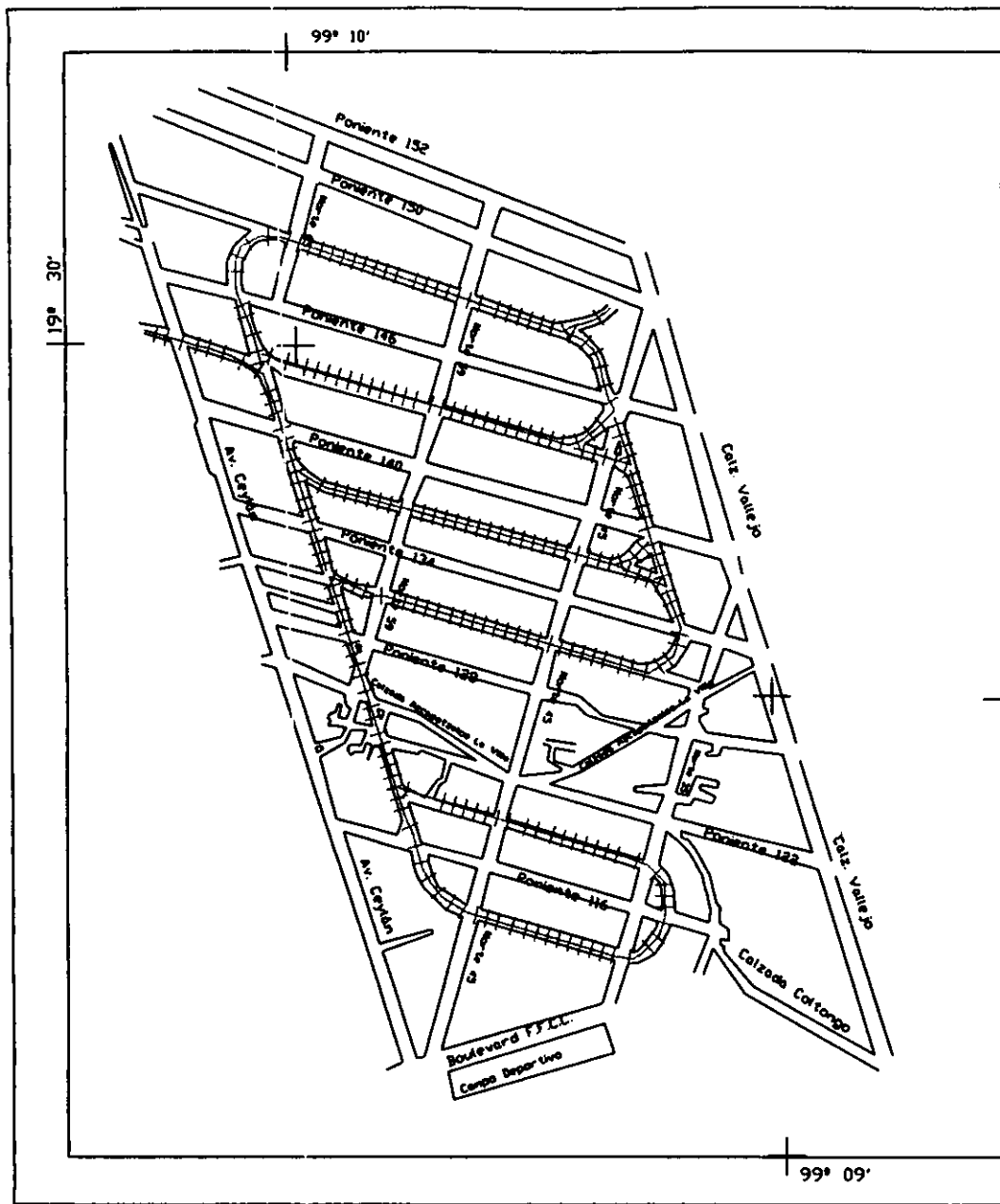
Finalmente, "este período (Sustitución de Importaciones) se distingue por políticas urbano-regionales que planteadas o no para estimular el crecimiento de las regiones menos desarrolladas del país y contribuir a la descentralización económico-demográfica de la Ciudad de México, resultaron ineficaces y contraproducentes. La prioridad del Estado, fue el desarrollo industrial, sin importar la concentración

² CON DATOS DE LA ASOCIACIÓN INDUSTRIAL VALLEJO

espacial o el aumento de las desigualdades regionales, ni reparar en las futuras implicaciones de ello" (GARZA, 1992, 54).

De esta forma, durante el decenio de los setenta y principios de los ochenta, el espacio configurado en nuestra zona de estudio, es un espacio eminentemente industrial, con extensas naves industriales representativas de un modo de producción fordista y de fuertes incentivos por parte del Estado, a través de las políticas Keynesianas, las cuales predominaban en estos años (Ver Mapa 3). También se proyectaba en este espacio, un fuerte crecimiento en los servicios y el comercio, que en el caso de la Industrial Vallejo no queda reflejado por la escala de análisis, sin embargo, a una escala regional esto se puede visualizar.

Es importante señalar tanto a los factores internos y externos que transforman a la zona de estudio. Por una parte la globalización, como factor externo, ejerce una presión económica y política para la transformación de la zona, por otra parte, la dinámica interna de este espacio, caracterizada por una saturación de industrias, exige una descentralización de las mismas que afecta la asimilación del proceso global.



MAPA 3
 DISTRIBUCIÓN ACTUAL DE LA
 ZONA INDUSTRIAL VALLEJO

	Principales Vías de Comunicación
	Vía del F.F.C.C.

Escala aproximada
 1:21 000

Fuente: Directorio de Industrias de la
 Asociación Industrial Vallejo, 1982.



CAPITULO TRES

EL IMPACTO ESPACIAL DE LA GLOBALIZACIÓN EN LA ZONA INDUSTRIAL VALLEJO

Antes de iniciar el análisis de la transformación espacial de la zona de estudio, a partir del establecimiento de las políticas Neoliberales y de la globalización, considera de vital importancia llevar a cabo una revisión, de las decisiones que en el orden de política económica ha llevado a cabo el gobierno en México, y que han sido inducidas directamente por el orden mundial, establecido en ese momento.

Tales decisiones tienen repercusiones diversas en distintos espacios, es decir, están articuladas con distintas escalas y como ya sabemos, éstas se van afectando irremediablemente.

En el presente capítulo, se presenta, a manera de introducción para el trabajo de campo, un análisis de la política económica en México, de 1982 y hasta 1994, período en el cual se suceden una serie de eventos destinados a cambiar de un modelo económico (Keynesiano) de franca protección estatal, a otro (Neoliberal) de apertura extrema y de libre comercio, en donde el papel del Estado cambia radicalmente, al retirar el proteccionismo de forma súbita y así como los subsidios en materia de gasto público, fomentando la entrada de capital privado y extranjero.

Lo anterior, tendrá un impacto sobre nuestro espacio de estudio, como lo veremos más adelante.

Para los gobernantes que tomaron el poder en México, en 1982, estaba claro que el modelo de desarrollo económico impulsado a lo largo de cuarenta años se había agotado, y

que se imponía la necesidad de cambios de importancia; busca retomar la senda del crecimiento económico, por medio del saneamiento de las finanzas públicas y de la diversificación de las exportaciones, todo ello en el momento de una deuda externa asfixiante, misma que ya llegaba a los 100 mil millones de dólares. En consecuencia el gobierno mexicano estableció un nuevo modelo de desarrollo a través de lo que en ese momento se llamó “políticas de ajuste y cambio estructural”, que se traducían en un conjunto de medidas de tipo monetario como por ejemplo: reducción del gasto público, reformas fiscales, devaluación de la moneda, todas tendientes a hacer que el peso de la crisis recayera en los trabajadores.

Es decir, los problemas de la economía y en especial la crisis de la deuda externa, indujeron un cambio en la política oficial, para obtener un crecimiento económico que se apoyara básicamente en las exportaciones.

De esta manera, desde mediados de los ochenta, en México se aboga tanto en lo interno como en lo externo, por una serie de cambios en su política económica, mismos que redefinen los papeles que hasta entonces tenían los diferentes sectores económicos; públicos y privados; con la finalidad de abrir al país hacia los productos de nuevos espacios económicos mundiales que se habían formado recientemente.

Las políticas privatizadoras impulsadas formalmente desde 1983, representaron un cambio cualitativo en la actitud del Estado para instaurar un nuevo modelo de desarrollo que renunciara a los principios que apoyaron política y económicamente los gobiernos anteriores, revirtiendo el modelo de sustitución de importaciones, apoyado en un proteccionismo comercial arancelario.

Así, tales cambios se hacen patentes con la apertura al exterior de la economía mexicana, es decir, se modifican las políticas externas de México, con el propósito de eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en el territorio nacional. Esto tuvo por objeto facilitar, mediante la asignación de aranceles bajos o incluso

libres de pago, la entrada de mercancías extranjeras que antes estaban limitadas a las condiciones de su ingreso al país.

También se permitió de manera oficial, que las industrias nacionales, compitieran en "igualdad" de condiciones, con las mercancías provenientes del extranjero, pues el gobierno pensaba que ambas industrias estaban listas para ello, sobre la base de que, aquellas que a lo largo de cincuenta años no hubiesen "madurado" tendrían que desaparecer ante la competencia.

Como veremos más adelante, en el análisis de los resultados del trabajo de campo, esta visión del gobierno acerca de la libre competencia, tuvo una gran repercusión sobre la industria nacional, pues aún no lograba ser autosuficiente, cuando se le retiró la protección estatal y así, tuvo que competir con mercancías más baratas y de menor calidad, que redujeron gran parte del mercado; y efectivamente, muchas industrias pequeñas y medianas nacionales, desaparecieron, imposibilitadas para hacer frente a esas políticas económicas.

En los planteamientos de las políticas habilitadas para tales años, quedaba clara la necesidad de abordar el libre comercio a través de algún organismo multinacional, teóricamente creado para resolver los problemas comerciales entre los países desarrollados y subdesarrollados, ese organismo es el GATT¹, que representaría el antecedente del TLC (Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos Y Canadá).

Otro elemento que caracteriza la apertura al exterior por parte de México, es aquel que aboga por la atracción y simplificación de obstáculos para la llegada de inversión extranjera directa, que actualmente puede ser de un alto porcentaje.

¹ Se refiere al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, es decir, se trata de un organismo multilateral, cuyo objetivo es albergar tratados comerciales e inducir el libre comercio entre países latinoamericanos.

También esto último tuvo repercusiones negativas en la industria nacional, pues algunas fueron prácticamente “absorbidas”, por industrias multinacionales con gran poder adquisitivo y con la facilidad que el gobierno otorgó con la llegada de la llamada globalización.

Por otro lado, con relación a la inclusión de México en los organismos multinacionales, producto de la era globalizada, en realidad su ingreso al GATT sólo significó “la institucionalización a nivel internacional de la apertura de México al exterior en el aspecto comercial, vinculado a los compromisos contraídos con el Fondo Monetario Internacional” (ORTIZ, 1995,64). O sea que, el ingreso de México al GATT, representó la integración en un modelo de dependencia externa, y sentar un precedente para más adelante integrarse a un Mercado Común de América del Norte o TLC.

De esta manera, se aprecia que la apertura de México hacia el exterior, es realmente una estrategia diseñada por organismos internacionales, y acatada por los gobiernos nacionales, con el único fin de que los países subdesarrollados adopten políticas de ajuste, para cubrir puntualmente los intereses de su deuda externa y para que se incrementen las importaciones de productos provenientes de Estados Unidos.

“Con todo esto, países como México se ven seriamente afectados en cuanto a que se desmantela la política de promoción de las exportaciones y se sustituye por otra de apoyo esencialmente a las importaciones y se acelera la liberalización de la economía en todos los ordenes consolidándose el modelo Neoliberal” (ORTIZ, 1995, 65). Así que, el balance de esta primera etapa de privatizaciones con Miguel de la Madrid, arrojó un déficit de 400 mil desempleados, apenas a la mitad de su sexenio. (MARTINEZ, 1995, 44).

Sin embargo, es durante el sexenio de Carlos Salinas, a partir de 1988, cuando se intensifica este proceso de reestructuración económica, con la venta de paraestatales, la reducción de la participación estatal en la economía y en particular en la industria, la

apertura al libre comercio, la promoción y los llamados a la inversión extranjera en el país. “Así, este sexenio bien podría llamarse como el gobierno del TLC, ya que, puede decirse que la política económica giró en torno a su aprobación y por esta razón se adoptó una postura globalizada, frente a los Estados Unidos, de franca sumisión” (ORTIZ, 1995,130). Cabe mencionar, que el TLC con Estados Unidos y Canadá finalmente se aprobó en diciembre de 1993.

Se creía que este Tratado homogeneizaría las economías de los países miembros. Sin embargo, en cuanto a protección arancelaria, Estados Unidos no quitó por completo las barreras arancelarias para la entrada de productos textiles, lógicamente para proteger su mercado local, contrariamente México, optó por una apertura extrema, en detrimento de la industria textil nacional.

Así, tal tratado, se pregonó como una panacea para el rápido crecimiento de México, y de su inserción en la globalización y con ello poder aspirar a pertenecer al “Primer Mundo”.

Otro elemento considerado por el TLC fue “la sustitución de la deuda pública externa por inversión extranjera directa, sin embargo, como era de esperarse esta inversión extranjera pedía a cambio condiciones ventajosas para sí misma, como la seguridad para su dinero y ninguna restricción para ganar altas tasas de interés” (ORTIZ, 1995, 131).

También existen otros ejemplos de lo que sería la “libre competencia”. En este marco globalizado, cabe señalar que, la competencia sólo se, lleva a cabo entre iguales, no obstante la situación de México es poco comparable con la de sus países socios, Canadá y Estados Unidos. Como se ve más adelante esta situación tuvo una repercusión muy marcada en distintos espacios, por ejemplo, en la zona Industrial Vallejo.

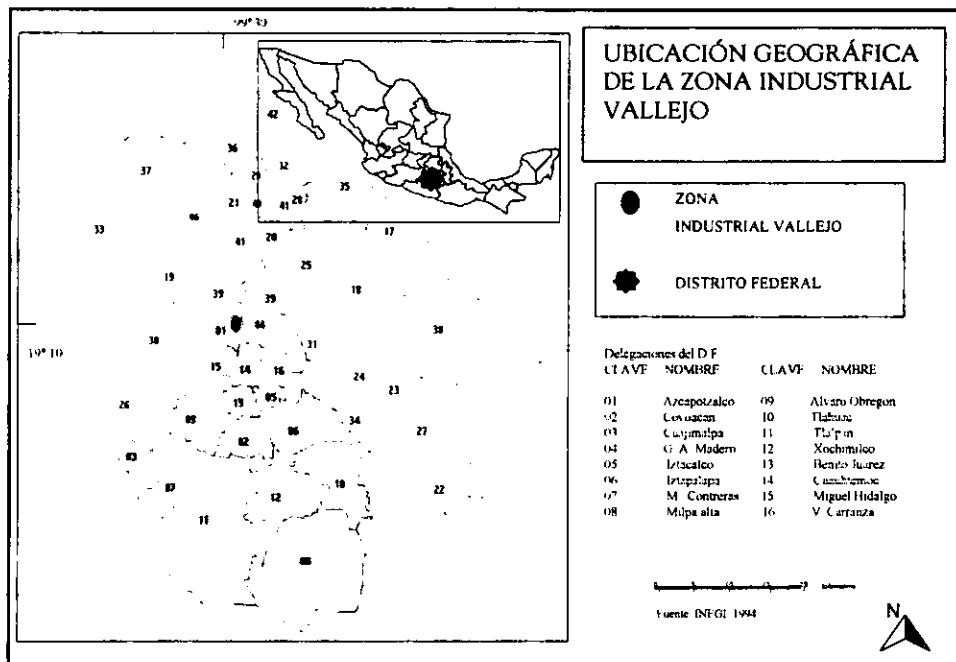
En resumen, los efectos contradictorios del modelo económico salinista fueron: 1.Desempleo, 2.Subempleo y expansión del ambulante sin precedente, 3.Disminución del poder de compra de las mayorías y del mercado interno,4.Afectación de la pequeña y

mediana industria (quiebras, reducción de turnos) y, 5. Mayor concentración del ingreso (ORTIZ, 1995, 153).

Como se aprecia, lejos de lograr que México se insertara a la par con los países poderosos, en el mundo globalizado, y de tener homogeneización en tal proceso, las desigualdades hacia adentro y hacia fuera de nuestro país, se acentuaron con este modelo de desarrollo.

3.1. CARACTERIZACIÓN DE LA ZONA DE ESTUDIO

En el siguiente mapa se observa la ubicación geográfica de la zona de estudio.



Para 1982, este espacio se destaca por estar saturado de industrias y totalmente urbanizado, con una marcada tendencia al crecimiento del comercio informal (subempleo en puestos semifijos) y de los servicios (numerosos bancos).

Durante la etapa de transición que inicia en este año, del modelo Keynesiano al modelo Neoliberal, y que se prolonga hasta principios de los 90, se presentan cambios evidentes en el número de industrias presentes en la zona que para 1997 son las siguientes:

1997		1980	
RAMA	NÚMERO	RAMA	NÚMERO
ALIMENTOS Y BEBIDAS	30	METAL MECÁNICA	118
METAL MECÁNICA	28	QUÍMICOS	54
QUÍMICOS	17	ALIMENTOS Y BEBIDAS	42
ELÉCTRICA Y ELECTRÓNICO	10	ELÉCTRICA Y ELECTRÓNICO	28
PAPEL Y CARTÓN	8	PAPEL Y CARTÓN	19
PARTES AUTOMOTRICES (FABRICANTES)	8	MUEBLES	18
MUEBLES (FABRICANTES)	7	PLÁSTICOS	16
PLÁSTICOS	6	EDITORIAL	11
ADHESIVOS	4	MADERERÍAS	6
TEXTIL	3	CUERO Y CALZADO	4
PINTURAS	2	TEXTILES	4
LOZA Y PELTRE	1		
ACCESORIOS PARA BAÑO	1		
MATERIALES PARA CONSTRUCCIÓN	1		
MATERIALES PARA TAPIZAR	1		
PRODUCTOS MÉDICOS (ORTOPÉDICOS)	1		
TRATAMIENTO DE RESIDUOS INDUSTRIALES	1		
TRAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES	1		
FABRICACIÓN DE GASES INDUSTRIALES	1		
RESINAS	1		
ANUNCIOS LUMINOSOS	1		
FRAGANCIAS	1		
TOTAL RAMAS: 22	TOTAL INDUSTRIAS: 133	TOTAL RAMAS: 11	TOTAL INDUSTRIAS: 320

*

(BENÍTEZ, 1999)

*Basado en datos de la Asociación Industrial Vallejo.

En el Tabla 2, se observa una reducción de industrias del año 1980, con un total de 320, a 1997 cuando el total de industrias es de 133, es decir, que de un decenio a otro y de un modelo (Keynesiano) a otro (Neoliberal), existe un déficit de 187 industrias, que representa un 58% de industrias desaparecidas, o absorbidas en este período.

Las ramas predominantes son las de Alimentos y Bebidas y la Metal Mecánica, pues juntas representan el 43.5% del total de las industrias. Es decir, casi la mitad de las industrias existentes en la Industrial Vallejo.

Resalta el hecho de que el lugar más importante lo ocupa actualmente la rama de Alimentos y Bebidas y en el segundo nivel cayó la rama Metal Mecánica, que en el decenio de los ochenta ocupaba el primer lugar. Así, podemos deducir que esta rama ha sido la más afectada por la globalización. También la rama de Químicos fue afectada, pues pasó del segundo lugar en importancia al tercer lugar, contando en los noventa con tan sólo 17 industrias, a diferencia de los ochenta, en donde aparecía con 54 industrias.

Por otro lado, se observa una diversificación de ramas industriales a través de este período, pues mientras en 1980 había 11 ramas industriales, para 1997 son 22 ramas industriales, es decir, se duplica el número de ramas industriales.

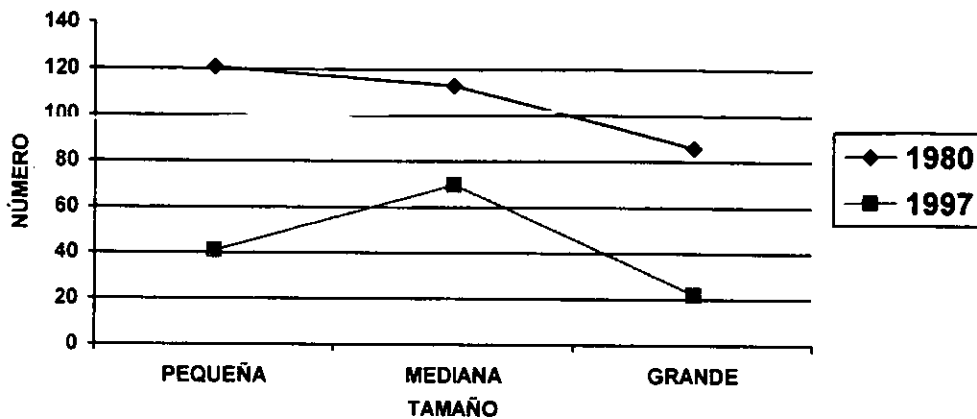
En el cuadro 7 se agrupan las industrias según su tamaño, para 1997:

Cuadro 7		
INDUSTRIAS POR TAMAÑO Y NÚMERO EN LA ZONA INDUSTRIAL VALLEJO, 1997.		
INDUSTRIAS	NÚMERO	PORCENTAJE %
PEQUEÑAS	41	30.8
MEDIANAS	70	52.6
GRANDES	22	16.5
TOTAL	133	100

(BENÍTEZ, 1999)

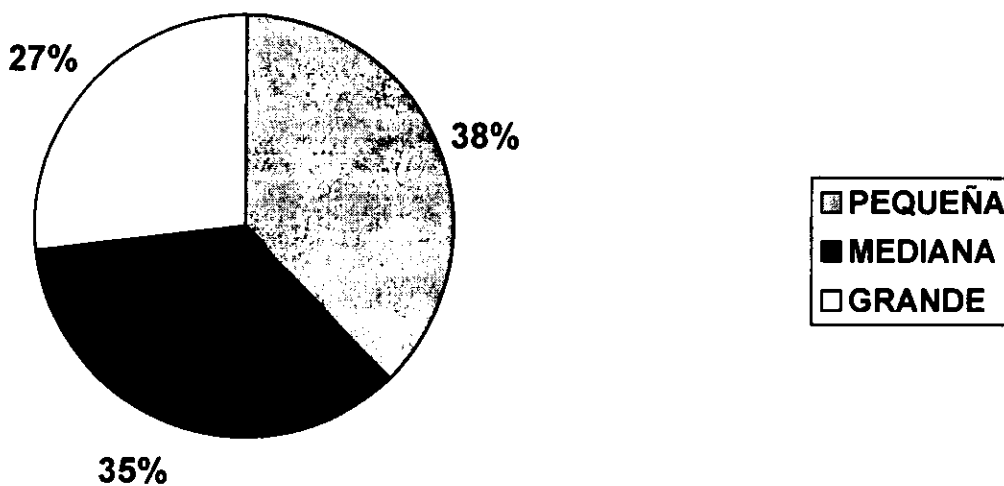
Con base en datos de la Asociación Industrial Vallejo.

INDUSTRIAS POR TAMAÑO Y NÚMERO PARA 1980 Y 1997 EN LA ZONA INDUSTRIAL VALLEJO



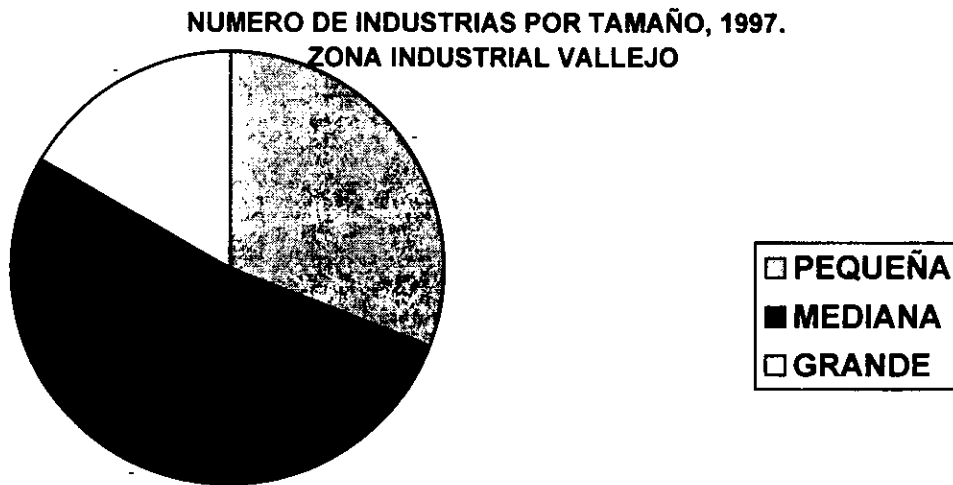
Para 1997, las industrias predominantes son las medianas, que representan el 52% del total. Mientras que, en 1980 las industrias predominantes, por tamaño, eran las pequeñas, con el 37.85% del total. Por lo tanto, se deduce que, el impacto de la globalización fue mayor en las industrias pequeñas que pasaron al segundo lugar en predominancia.

NUMERO DE INDUSTRIAS POR TAMAÑO, 1980. ZONA INDUSTRIAL VALLEJO



Esto parece lógico si se toma en cuenta que este tipo de industria, es la más vulnerable ante la apertura comercial y la libre competencia, pues la mayoría es de capital nacional y no cuenta con las posibilidades de tener la infraestructura necesaria para afrontar la súbita apertura, propia de la globalización en México. Ver gráficas.

Por otra parte, llama la atención, que sean las industrias pequeñas y medianas las que concentran la mayoría de mano de obra (con un total de 125 mil empleos, pues representan el mayor número de industrias), lo cual parece lógico, pues las industrias grandes (la mayoría trasnacionales), cuentan con la infraestructura tecnológica necesaria para sustituir con tecnología de punta aplicada a la producción, la mano de obra innecesaria para tales funciones.



3.2 ANALISIS DE RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO

Para conocer el impacto de la globalización en diferentes escalas y la vinculación que existe entre estas escalas con los distintos espacios, se llevó a cabo el trabajo de campo, en un período que inició el 27 de abril de 1999 y que finalizó el 4 de junio del mismo año, con la finalidad de identificar, en el caso particular de la zona Industrial Vallejo, aquellos cambios ocurridos en la industria a partir de las políticas de apertura y libre comercio propias del neoliberalismo y la globalización.

Debido a las dificultades para aplicar las entrevistas en cada industria, ya sea por la total negativa de la mayoría de ellas o por la falta de información oficial al respecto, se seleccionó de manera mas o menos aleatoria un universo de estudio formado por 23 industrias, pues, en esta selección se tomó en cuenta la composición por ramas y el número total de industrias.

Este universo de estudio, representa el 17% de 133 industrias que conforman el espacio Industrial Vallejo lo que permitió identificar una serie de tendencias del impacto de la globalización en este espacio.

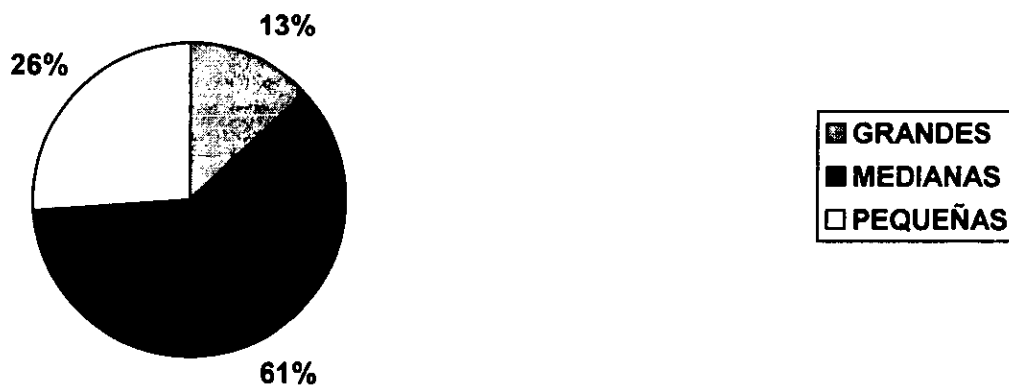
En cada industria se aplicó una entrevista en el ámbito administrativo, al personal de confianza, es decir, a un gerente, ingeniero de producción, contador o cuando fue posible, al dueño de la industria, así como, en el aspecto laboral, a un obrero; para confrontar cómo ha impactado la globalización en ambos sectores.

Las industrias muestreadas se agruparon de la siguiente forma:

Cuadro 8		
UNIVERSO DE ESTUDIO POR TAMAÑO DE INDUSTRIAS MUESTRADAS, 1999.		
ZONA INDUSTRIAL VALLEJO		
TAMAÑO	NÚMERO	PORCENTAJE
GRANDES	3	13%
MEDIANAS	14	61%
PEQUEÑAS	6	26%
TOTAL	23	100%

(BENÍTEZ, 1999)

UNIVERSO DE INDUSTRIAS MUESTRADAS POR TAMAÑO



La composición del universo de estudio por rama es la siguiente:

Cuadro 9. COMPOSICIÓN DE LA ZONA INDUSTRIAL VALLEJO POR RAMA.		
RAMA	NÚMERO DE INDUSTRIAS	PORCENTAJE
CARTÓN Y PAPEL	4	17.3%
METAL MECÁNICA	3	13.0%
ALIMENTOS Y BEBIDAS	2	8.6%
PARTES AUTOMOTRICES	2	8.6%
MUEBLES	2	8.6%
PLÁSTICOS	2	8.6%
QUÍMICOS	2	8.6%
TEXTIL	2	8.6%
ADHESIVOS	1	4.3%
LOZA Y PELTRE	1	4.3%
FÁBRICAS DE TINTA	1	4.3%
TOTAL	23	100%

(BENÍTEZ, 1999)

Cabe señalar, que se pretendía hacer un muestreo del mayor número posible de industrias, en las ramas más importantes, sin embargo, hubo algunas industrias que se negaron a brindar cualquier tipo de información. A continuación se menciona a estas industrias:

- ALIMENTOS Y BEBIDAS: MAIZORO, ALIMENTOS CARRRANCEDO, DULCES LEÓN, SABRITAS, Y COCA COLA.
- METAL MECANICA: INDUSTRIAL FORMACERO, MECÁNICA FOLK, COLSON CASTER DE MÉXICO.
- MUEBLES: B Y B DE MÉXICO, TAM-MEX, TANDEMEX, LA CUNA ENCANTADA

De acuerdo a la estructura de las entrevistas, los principales reactivos que presentan un impacto evidente de la globalización en la industria y por ende en el espacio Industrial Vallejo son:

1. – Industrias que son matriz y que tienen filiales.
2. – Industrias que son filiales de trasnacionales.
3. – Industrias fusionadas.
4. – Industrias que son de capital nacional.
5. – Industrias que han tenido innovación tecnológica principalmente durante el decenio de los noventa.

De los puntos anteriores se derivan otros reactivos contemplados en las entrevistas aplicadas al sector laboral y que resultan de suma importancia:

- La sustitución de mano de obra por tecnología.
- Despidos masivos por problemas económicos entre 1994 y 1996.
- Paro en la producción de las industrias entre 1994 y 1996.
- Diferente forma de contratación en las industrias del espacio estudiado.
- El papel que desempeñan los sindicatos actualmente, en relación con la mano de obra industrial en la zona de estudio.

Finalmente se presentan por orden de importancia los reactivos de la entrevista concernientes a los rubros de exportación de la producción e importación de materias primas y tecnología.

Los resultados obtenidos en las entrevistas, reflejan lo siguiente:

1. El 39% de las industrias muestreadas, corresponden a naves industriales que funcionan como MATRIZ y tienen filiales en el interior de la República e incluso en el mismo Distrito Federal, como se muestra en la tabla 3:

Tabla 3	
INDUSTRIA MATRIZ	LOCALIZACIÓN DE LAS FILIALES
MANUFACTURAS AUTOMOTRICES SOFER, S.A.	DISTRITO FEDERAL
INDUSTRIAS DANPEX, S.A. DE C.V.	GUADALAJARA
COSMOGRÁFICA, S.A. DE C.V.	GUADALAJARA Y MONTERREY
SERVIEMPAQUES MARBA, S.A DE C.V.	DISTRITO FEDERAL
IMPRESOS AUTOMÁTICOS DE MÉXICO, S.A DE C.V.	QUERÉTARO
COLCHONES PRO, S.A. DE C.V. (ANTES COLOSO)	DISTRITO FEDERAL
TUBOS MONTERREY, S.A. DE C.V.	GUADALAJARA Y MONTERREY
NACIONAL DE CONDUCTORES ELÉCTRICOS (CONDUMEX), S.A. DE C.V.	DISTRITO FEDERAL E INTERIOR DE LA REPÚBLICA
CARTONAJES ESTRELLA, S.A. DE C.V.	QUERÉTARO, TLANEPANTLA, DISTRITO FEDERAL

(BENÍTEZ, 1999)

De esta manera distribuyen su proceso productivo, para ahorrar tiempo y obtener una mayor producción, de acuerdo a la llamada producción flexible característica de la globalización.

Según los entrevistados, las ventajas de tener filiales son:

-“que a veces, las filiales son más grandes que la planta matriz, pues ésta ya no puede expandirse más”.

-“la mano de obra es más barata fuera del Distrito Federal, además, para los puestos más calificados no se contrata personal local, sino, que se traslada de la industria matriz”.

-“las filiales se encuentran en lugares con una buena infraestructura vial, para facilitar el traslado de las materias primas y la producción” (entrevista 7).

2. El 26% de industrias analizadas, son filiales de industrias trasnacionales, para las que el proceso de globalización ha sido benéfico, aumentando su capacidad para exportar e importar. Es decir, estas industrias han logrado integrarse al sistema de libre comercio internacional.

Las industrias a las que se hace referencia son las siguientes:

- LUCTA MEXICANA, S.A. DE C.V.
- INDUSTRIAS ARGA, S.A. DEC.V.
- JÁC, S.A DE C.V. (ANTES PAPELES ADHESIVOS DE MÉXICO)
- LINCOLN ELECTRIC MEXICANA, S.A. DE C.V.
- FEDERAL MOGUL MÉXICO S.A. DE C.V. (ANTES CHAMPION MÉXICO)
- CONFECCIONES MAK, S.A. DE C.V.

3. Casi la mitad del total de la muestra, es decir, el 43.4%, han tenido que fusionarse con otras industrias como consecuencia del proceso de globalización, principalmente por problemas económicos, entre 1994 y 1999.

Tabla 4	
INDUSTRIAS	ORIGEN DEL CAPITAL DE LA FUSIÓN
CONFECCIONES MAK, S.A DE C.V.	CANADA
FEDERAL MOGUL, S.A. DE C.V.	ESTADOS UNIDOS
LINCOLN ELÉCTRIC MEXICANA, S.A. DE C.V.	ESTADOS UNIDOS
JAC, S.A. DE C.V.	ALEMANIA Y ESTADOS UNIDOS
INDUSTRIAS ARGA, S.A. DE C.V.	ESTADOS UNIDOS
COLCHONES PRO, S.A. DE C.V.	MÉXICO (TRES INDUSTRIAS)
SERVIEMPAQUES MARBA, S.A. DE C.V.	MÉXICO (DOS)
MANUFACTURAS AUTOMOTRICES SOFER, S.A.	MÉXICO
IMPRESOS AUTOMÁTICOS DE MÉXICO, S.A. DE C.V.	MÉXICO (DOS)
NACIONAL DE CONDUCTORES ELÉCTRICOS, (CONDUMEX), S.A. DE C.V.	ITALIA

(BENÍTEZ, 1999)

Es evidente que la apertura externa de México ha favorecido el aumento de la inversión extranjera directa(sin barrera alguna)en estas industrias, principalmente de origen estadounidense.

4. El 74% de la muestra corresponde a industrias con capital 100% nacional, estas de acuerdo a su tamaño, son las siguientes:

INDUSTRIA	TAMAÑO
DANPEX, S.A. DE C.V.	PEQUEÑA
MANUFACTURAS AUTOMOTRICES SOFER, S.A. DE C.V.	PEQUEÑA
CORRUGADOS Y FIBRA, S.A.	PEQUEÑA
CONFECCIONES MAK, S.A. DE C.V.*	PEQUEÑA
HISEMA QUÍMICA, S.A. DE C.V.	PEQUEÑA
GLUTEN Y ALMIDONES INDUSTRIALES, S.A. DE C.V.	PEQUEÑA
COSMOGRÁFICA, S.A. DE C.V.	MEDIANA
SERVIEMPAQUES MARBA, S.A. DE C.V.	MEDIANA
COLCHONES PRO, S.A. DE C.V.	MEDIANA
IMPRESOS AUTOMÁTICOS DE MÉXICO, S.A. DE C.V.	MEDIANA
MUEBLES DUREX, S.A. DE C.V.	MEDIANA
ZARAM, S.A. DE C.V.	MEDIANA
MOLINO HÉRCULES, S.A.	MEDIANA
ESTAMPADOS, TROQUELES Y EMBUTIDOS, S.A.	MEDIANA
CARTONAJES ESTRELLA, S.A. DE C.V.	GRANDE
NACIONAL DE CONDUCTORES ELÉCTRICOS (CONDUMEX), S.A. DE C.V.*	GRANDE
TUBOS MONTERREY, S.A. DE C.V.	GRANDE

(BENÍTEZ, 1999)

*Estas industrias presentan ciertas contradicciones:

-CONFECCIONES MAK, S.A. DE C.V.: A pesar de ser filial y fusionarse con una industria trasnacional, como consecuencia de la apertura de México hacia el exterior, en la entrevista declaró que su capital es 100% nacional.

-CONDUMEX, S.A. DE C.V.: También declaró ser de capital 100% nacional, pero se fusionó con una industria de capital trasnacional.

De las 17 industrias nacionales, el 25% que corresponde a: SERVIEMPAQUES MARBA, S.A. DE C.V., COLCHONES PRO, S.A. DE C.V., IMPRESOS AUTOMÁTICOS DE MÉXICO, S.A. DE C.V., MANUFACTURAS AUTOMOTRICES SOFER, S.A. DE C.V.

“Reconocen la necesidad de haber llevado a cabo alguna fusión a partir de la apertura económica y del libre comercio, pues piensan que la libre competencia, no lo es tanto, ya que las industrias nacionales han tenido que luchar en contra de trasnacionales, que tienen la posibilidad de invertir en tecnología de punta, en infraestructura, etcétera. Con ello, tienen una mayor producción en un menor tiempo y la oportunidad de dar su producción a un precio inferior a las industrias nacionales.

A partir de esto hemos perdido mucho mercado, en una competencia desleal. Así que, los que han tenido la posibilidad se han asociado a otras industrias para hacerle frente a la competencia extranjera” (entrevistas 5, 7, 10 y 11).

Cabe señalar que el abrupto repliegue de la protección estatal en la economía, tuvo serias consecuencias en la capacidad competitiva de las industrias nacionales, que se vieron obligadas a competir con industrias extranjeras de un nivel superior. La unión de industrias nacionales se vislumbra como la única alternativa para hacerle frente a la libre competencia y para ajustarse a las condiciones de ésta. Justamente por esta razón, las industrias pequeñas, sin la posibilidad de fusionarse con otras industrias nacionales o extranjeras, fueron las más afectadas por la Globalización, con una tendencia a desaparecer.

Mención aparte merecen los casos de las siguientes industrias: CONFECCIONES MAK, S.A. DE C.V. (maquila ropa de caballero, MUEBLES DUREX, S.A. DE C.V. (maquila muebles tubulares).

Ambas son consideradas como industrias de inversión nacional, pero reconocen que realizan su producción específicamente para clientes en Canadá y en los Estados Unidos, respectivamente. Es decir, estas industrias trabajan sobre pedido para empresas transnacionales, que les indican cuánto y de que manera quieren el pedido, y les mandan toda la materia prima que necesitan para la producción, pero sin invertir directamente en el capital total de las industrias. Es decir, cumplen perfectamente con uno de los enunciados de la llamada flexibilidad de producción, pues ya no realizan aquellas enormes producciones que en gran medida permanecían guardadas en las bodegas. Actualmente, sólo se produce lo que el cliente requiere específicamente para ese momento. A la pregunta del por qué de este comportamiento, respondieron:

“Hacer estos productos sería muy caro en los países de origen, así que, mandan el material para producirlos aquí, pues la mano de obra es prácticamente ‘regalada’” (entrevistas 1 y 17).

Por otro lado, las industrias: JAC, S.A. DE C.V. y, INDUSTRIAS ARGÁ, S.A. DE C.V., eran consideradas como industrias de capital 100% nacional, hasta 1990; sin embargo, ante el proceso de globalización en general, y en particular la total apertura a la inversión extranjera, fueron prácticamente “absorbidas” por industrias multinacionales.

En el caso de JAC, S.A. DE C.V., primero recibió capital alemán y posteriormente estadounidense. En el segundo caso, INDUSTRIAS ARGÁ, S.A. DE C.V., trabajó con capital 100% nacional hasta 1994, cuando se incorporó capital estadounidense en un 75% aproximadamente; este hecho favoreció la expansión de su mercado, a través de su casa matriz en E.U., pues su producción pasó del mercado nacional a otro de exportación. Pero también afectó la planta laboral de la industria, pues los materiales que les mandan de su casa matriz, no requieren mucho acabado de parte de la mano de obra mexicana; de esta manera se produce una sustitución de mano de obra nacional, promovida por las “absorciones” llevadas a cabo por industrias que hasta entonces contaban con un mayor porcentaje de capital nacional. Surge así un nuevo vínculo de la globalización y el

desempleo. En ambos casos, actualmente existe sólo una pequeña proporción de capital nacional.

5. Durante el decenio de los ochenta y hasta la actualidad, el grueso de las industrias de la muestra han mantenido su giro de producción y no han introducido nuevos productos para complementarlo, las razones esgrimidas para este hecho fueron las siguientes:

- No se tenía la necesidad imperante de hacer otra cosa, pues su producción estaba funcionando bien en el mercado interno, aunque esto les acarrea desventajas ante otras industrias que sí habían incorporado nuevos productos.
- No contaban con los recursos financieros para hacer una reconversión en su proceso productivo. Como ejemplo tenemos los casos de:

a) COLCHONES PRO, S.A DE C.V.: fabrica colchones desde 1959, sin embargo, en 1990 pretendió fabricar también salas. Esta diversificación de su producción funcionó durante algún tiempo y requirió aumentar la contratación de mano de obra, sin embargo, esta industria sufrió una crisis de adeudos muy grave en 1998. En consecuencia, la industria se puso en venta y fue comprada por una fusión de varias industrias mexicanas que decidió cancelar la fabricación de salas y continuar con la línea original de producción, obviamente con una reducción de la planta laboral (entrevista 11).

b) MUEBLES DUREX, S.A. DE C.V.: Esta industria tiene como principal línea de producción la fabricación de muebles tubulares y sólo incorpora nuevos productos según las exigencias de su cliente en Estados Unidos. Es decir, maquila sobre pedido a clientes en E.U. cuando se presenta la oportunidad.

6. La constante innovación tecnológica y la introducción de ésta en la industria nacional, con la finalidad de mejorar la calidad de la producción y ahorrar tiempo es

indispensable en el proceso de globalización; sin embargo, debe quedar claro que las “máquinas nuevas” que se introducen al país, no representan a la tecnología de punta internacional, pues ésta se encuentra en las industrias de los países desarrollados, mientras que en los países del tercer mundo llega con algunos años de retraso

Hecha esta consideración, a continuación se presenta una lista de las industrias que adquirieron nueva tecnología para su producción:

INDUSTRIA CON NUEVA TECNOLOGIA	TAMAÑO	AÑO DE ADQUISICIÓN
CONFECCIONES MAK, S.A. DE C.V.	PEQUEÑA	1997
INDUSTRIAS DANPEX, S.A. DE C.V.	PEQUEÑA	1991
GLUTEN Y ALMIDONES INDUSTRIALES, S.A. DE C.V.	PEQUEÑA	1993
MANUFACTURAS AUTOMOTRICES SOFER, S.A.	PEQUEÑA	1998
CORRUGADO Y FIBRA	PEQUEÑA	1997
MUBLES DUREX, S.A. DE C.V.	MEDIANA	1996
ZARAM, S.A. DE C.V.	MEDIANA	1991
COSMOGRÁFICA, S.A. DE C.V.	MEDIANA	1997
MOLINO HERCULES, S.A.	MEDIANA	1992
ESTAMPADOS, TROQUELES Y EMBUTIDOS, S.A.	MEDIANA	1993
SERVIEMPAQUES MARBA, S.A. DE C.V.	MEDIANA	1997
IMPRESOS AUTOMÁTICOS DE MÉXICO, S.A. DE C.V.	MEDIANA	1997
LUCTA MEXICANA	MEDIANA	1997
JAC, S.A. DE C.V.	MEDIANA	1993
FEDERAL MOGUL, S.A. DE C.V.	MEDIANA	1996
LINCOLN ELECTRIC MEXICANA, S.A. DE C.V.	MEDIANA	1997
MINI-GRIP DE MEXICO, S.A. DE C.V.	MEDIANA	1997
CARTONAJES ESTRELLA, S.A. de C.V.	GRANDE	1997
NACIONAL DE CONDUSTORES ELECTRICOS (CONDUMEX), S.A. DE C.V.	GRANDE	1993

(BENÍTEZ, 1999)

En términos generales, el 82% de las industrias de la muestra introdujo nueva tecnología principalmente durante el decenio de los noventa, lo que representa un avance en la producción de las industrias; sin embargo, vale la pena reflexionar sobre el perjuicio que esto representa para los obreros, pues en el 100% de la muestra se admite que con la innovación tecnológica se tiene que prescindir de mano de obra, que sustituye a 1 ó 2 obreros aproximadamente, en cada tarea.

Esta sustitución de mano de obra paulatina y silenciosa, que no se evidencia en las estadísticas, se ejemplifica con el siguiente caso:

MUEBLES DUREX, S.A. DE C.V.: *“En 1996 se adquirió un ‘robot’ de Estados Unidos, para el ensamblaje más rápido de los muebles tubulares, lo que se realizaba por 1 o 2 personas y ahora no se necesita a nadie para esta función”*(entrevista 17).

Esta situación se agrava si se toma en cuenta que el 60.8% de las industrias estudiadas admiten una disminución de empleos a partir del decenio de los ochenta y hasta 1999, como consecuencia de la crisis económica y de la devaluación del peso en 1994. Los despidos masivos de este período, tanto de personal eventual, más vulnerable, como del personal de planta llegaron al 40% de liquidación en plantillas completas de trabajadores.

Tabla 7

INDUSTRIAS QUE ADMITEN HABER DISMINUÍDO SU PLANTA LABORAL

INDUSTRIA	TAMAÑO
HISEMA QUIMICA, S.A. DE C.V.	PEQUEÑA
CORRUGADO Y FIBRA. S.A.	PEQUEÑA
ZARAM, S.A. DE C.V.	MEDIANA
COLCHONES PRO, S.A. DE C.V.	MEDIANA
INDUSTRIAS ARGÁ, S.A. DE C.V.	MEDIANA
COSMOGRAFICA, S.A. DE C.V.	MEDIANA
MOLINO HERCULES, S.A. DE C.V.	MEDIANA
ESTAMPADOS, TROQUELES Y EMBUTIDOS, S.A.	MEDIANA
SERVIEMPAQUES MARBA, S.A. DE C.V.	MEDIANA
IMPRESOS AUTOMÁTICOS DE MÉXICO, S.A. DE C.V.	MEDIANA
LINCOLN ELECTRIC MEXICANA, S.A. DE C.V.	MEDIANA
FEDERAL MOGUL, S.A. DE C.V.	MEDIANA
TUBOS MONTERREY, S.A. DE C.V.	GRANDE
NACIONAL DE CONDUSTORES ELÉCTRICOS, S.A. DE C.V.	GRANDE

(BENÍTEZ, 1999)

Lo anterior, es evidente en las cifras oficiales, que indican que en 1980 en la zona Industrial Vallejo, había más de 300 mil personas empleadas; y para 1997 existe una disminución dramática con sólo 125 mil empleos (ASOCIACION INDUSTRIAL VALLEJO). Es decir, el déficit de empleos, en la etapa de transición de modelo económico, fue de 58.3% en la zona de estudio. Mientras que a escala nacional, el sexenio de 1982 a 1988, se inicia con una tasa de desempleo de 4.7%, y se finaliza con la alarmante cifra de 23.4% (ORTIZ, 1995, 69).

Todo lo anterior, hace patente la ineficiencia de la globalización para la creación y conservación de empleos y obviamente en la seguridad social del trabajador: salud, educación, etcétera. Además, pone en duda la versión oficial sobre los logros macroeconómicos del país, en particular, el supuesto aumento de empleo que produce la globalización, y que la realidad a una escala local, el espacio Industrial Vallejo, demuestra que no se lleva a cabo; pues, aun con un ligero aumento de empleo en 1999, no parece posible que en muchos años se logre cubrir el déficit de la década anterior.

Otra consecuencia del proceso de globalización en el aspecto laboral, lo ejemplifica la industria CARTONAJES ESTRELLAS, S.A. DE C.V., que en 1994 a cambio de no reducir su planta laboral, los obreros tuvieron que aceptar una disminución considerable en sus sueldos, prestaciones (vales de despensa, vacaciones), etcétera, todo a cambio de no ser despedidos, pues se les planteó que de no aceptar las nuevas condiciones de trabajo serían despedidos; finalmente y como era lógico, todos aceptaron. Actualmente, en esta industria,

se piensa llevar a cabo una reestructuración del personal que incluirá a los trabajadores de mayor antigüedad (Entrevista, 12).

Por otra parte resulta interesante el análisis de las condiciones de los trabajadores que lograron mantener su empleo en las industrias con problemas económicos, que en la mayoría de los casos, además de los despidos masivos se habilitaron otras medidas para contrarrestar los efectos de la crisis, acentuada en 1994. Entre estas otras medidas, se obligó a los obreros a descansar de 1 a 2 días a la semana (a veces a cuenta de sus vacaciones, para que no les “afectara”), pues la disminución de la demanda de la producción en las industrias fue tal, que en muchos casos se vieron obligadas a parar completamente durante meses enteros, ya que no contaban con capital para comprar la materia prima y continuar la producción. Un ejemplo de lo anterior corresponde a la siguiente industria:

- ESTAMPADOS, TROQUELES Y EMBUTIDOS, S.A.:(FÁBRICA DE LOZA Y PELTRE): “ entre 1994 y 1996, se tuvo que detener la producción a tal grado que los obreros sólo trabajaban 3 días a la semana y, la poca producción que sacaban la tenían que vender ellos mismos, ofreciéndola en casas particulares o tianguis locales, de modo que no se quedarán sin salario alguno” (entrevista 14).

El impacto de la globalización en el sector laboral se refleja claramente en la forma de contratación en las industrias de la muestra:

Tabla 8	
TIPO DE CONTRATO	EMPRESAS
CONTRATO COLECTIVO DE TRABAJO	11
TEMPORAL	5
OTRO	7

(BENÍTEZ, 1999).

La mayoría de trabajadores entrevistados tienen un Contrato Colectivo de Trabajo, que se negocia con los patrones cada 1 ó 2 años y se fija el salario en función de la máquina que manipulen. Este grupo está formado en general por obreros de edad avanzada que sostienen “ya no tienen la motivación de luchar por beneficios colectivos y sólo cumplen la función de capacitar a los nuevos obreros (eventuales) en la industria” (entrevista 2). Así pues, los contratos colectivos son utilizados en las industrias como pilares estratégicos de parte de los dueños para capacitar en el manejo de máquinas a los jóvenes eventuales y cada vez son menos frecuentes en la zona de estudio.

El contrato de trabajo “libre”, no funciona como uno colectivo o como uno temporal, y le llaman “otro contrato”. Las características de este contrato consisten en que el empleado se puede ir cuando quiera, lo que facilita su despido en caso de ser necesario para la industria, y cuando se necesita un aumento de salario o cualquier otra prestación se debe hablar directamente con el “jefe”, quien determina si lo otorga o no y en qué momento lo hará. Este tipo de contrato es característico de industrias con un plantilla de obreros muy pequeña y según parece está basado en la “buena fe” de ambas partes.

Los obreros con contratos temporales o eventuales, que pueden extenderse hasta por dos años o más. Son contratos planeados para evitar las prestaciones por antigüedad en las industrias, así como otras prestaciones de Ley, ya sea: negociación anual de contratos, aumentos de salarios, período vacacional, vales de despensa, etcétera. Se otorga por 2 ó 3 meses y al término de este período el obrero descansa 1 ó 2 semanas para volver a firmar un contrato similar y así sucesivamente. Bajo estas condiciones, el trabajador se encuentra desprotegido y generalmente es explotado con largas jornadas de trabajo y salario bajo, además de carecer de toda posibilidad para asociarse y exigir mejores condiciones laborales. En pocas palabras, se neutraliza la capacidad de defensa de los obreros ante el embate del capital.

Este tipo de contrato es un instrumento representativo de la etapa de política neoliberal actual, pues se adapta a los requerimientos de la producción flexible en la globalización.

Las industrias, CONFECIONES MAK, S.A. DE C.V. y, CORRUGADO Y FIBRA, S.A., de la rama textil y cartón respectivamente, ejemplifican el uso de contratos temporales para la mano de obra femenina:

“Trabajamos a destajo, es decir, se nos paga por la cantidad de productos elaborados; a veces, trabajamos horas extras por necesidad y nos pagan mucho más. Estamos contratadas por 3 meses y después nos descansan una semana y nos vuelven a contratar por

el mismo tiempo, y así puedes durar muchos años, pero necesitamos el trabajo” (entrevistas 1, 21).

La industria CORRUGADO Y FIBRA, S.A., tiene poco tiempo de haber incorporado la mano de obra femenina y, además de las condiciones descritas, al término de cada contrato se les exige pasar por un examen médico para comprobar que no están embarazadas, pues de ser así, no se les otorga un nuevo contrato.

Bajo estas condiciones, es conveniente mencionar la opinión de una mujer que solicitaba ser contratada en la industria arriba mencionada:

“ Los dueños de las industrias son muy ventajosos, pues por ley cuando entras como eventual te deben dar tres contratos por treinta días, y luego sí así les conviene a los dueños, pues te dan tu planta; pero en realidad, a veces sólo te dan contratos por 28 días para que al final no cumplas con los 90 días de ley y no te otorguen tu planta nunca. Así, uno se cansa y se sale de la industria para buscar en otras (...) el sindicato nunca te apoya, está con los dueños” (entrevista 24).

Ante esta situación surge la cuestión sobre el papel que actualmente desempeña el sindicato a favor del trabajador.

La organización de los sindicatos se fundamenta en un representante para cada industria que debe trabajar con un delegado elegido por los trabajadores como su

representante. Sin embargo, las opiniones de los trabajadores con relación a los sindicatos pueden ser muy diversas y en ocasiones incluso contradictorias, sin embargo, una sola opinión se generaliza al 100%, consideran que “el sindicato no los apoya y está vendido a los patrones”.

A continuación se presentan algunos ejemplos del papel que juegan los sindicatos en este modelo económico, la globalización:

- Un trabajador: “*El sindicato es como si no existiera, ('virtual')ha perdido mucha fuerza y, si uno no está de acuerdo en algo no se sabe a quien recurrir y mejor se queda uno callado; todos los sindicatos son iguales, los tienen los jefes para 'mantenernos quietos'*” (entrevista 17).
- Un jefe: “*Con el sindicato no hay problema, mientras nosotros cumplamos con las 'cuotas' que nos exige, ellos no se meten con nosotros*” es decir, *mantienen quietos a los trabajadores*” (entrevista 15).

Incluso, se habla de “arreglos” previos entre determinado sindicato e industria, para afiliarse a sus trabajadores o cambiarlos de un sindicato a otro, por ejemplo:

- Un trabajador: “*En 1991, se suscitó un conflicto laboral, pues todos los obreros se fueron a huelga, ellos no querían aceptar que los dueños los obligaran a cambiar de sindicato, de la CTM a la CROC; ni siquiera lo sometieron a votación, ni nada, no les*

tomaron parecer a los obreros. Sólo les dijeron: 'quien no acepte este cambio será despedido', total se cambió de sindicato y toda la plantilla de obreros quedó despedida, se contrataron nuevos trabajadores y se quedaron pocos empleados de confianza; esto acarreó muchos problemas a la industria misma, pues tuvieron que enseñar a gente nueva y tardaron en aprender"(entrevista 21).

Por medio de este mecanismo, se tienen nuevos trabajadores que al parecer no protestarán por estar en determinado sindicato, ni por estar contratados de forma temporal, además de que un buen número de trabajadores quedaron desempleados.

- Un trabajador: " En 1994, se cambió de sindicato mediante votación de los trabajadores, de la CTM cambiamos al CTC, pero todos son iguales, son 'charros' (es decir, se venden los líderes con los dueños). No cambió en nada nuestra situación, si uno protesta por algo en alguna asamblea te corren por 'grillo', sin que tus propios compañeros intercedan por ti; otras veces, te llaman a ti sólo y te dicen ' no alborotes a los demás, contigo solito nos arreglamos, pero no le digas a nadie'. Inclusive siempre hay un informante entre los obreros, que avisa al sindicato y a los jefes de algún intento de movimiento de obreros" (entrevista 2). Esto muestra cómo se fomenta la lucha individual, y así la desunión conveniente al sistema.

- Otro ejemplo: " El sindicato a veces hace como que lucha por nosotros pero en realidad sólo nos engaña, en 1993 hubo una amenaza de huelga porque nosotros peleábamos por más utilidades, el representante del sindicato llegó un día y dijo:

'apaguen todas las máquinas nos vamos a la huelga, pelearemos más utilidades'; y al día siguiente dijo: 'compañeros hubo un arreglo, ¡a trabajar!, el año que entra les dan más utilidades' (entrevista 2).

Estas circunstancias, evidencian el papel que juegan los sindicatos en las políticas neoliberales y en la etapa de globalización actual pues, "la reducción de salarios aumentó con una política de desindicalización de los trabajadores, es decir, la política de contención salarial fue combinada con una de inflación, consecuencia de las devaluaciones y con un desempleo creciente, quiebra de industrias y ceses masivos" (GONZÁLEZ, 1995, 18).

Se fijaron topes salariales para combatir la inflación y, una vez más, los trabajadores fueron sacrificados; en sus propias palabras " *antes ganaba menos pero me rendía más el dinero, ahora gano más pero el dinero ya no vale igual*" (entrevista 2). De hecho, de 1988 a 1995 se habla de la pérdida del poder adquisitivo del trabajador en un 55%(Idem).

Esta caída del poder adquisitivo aunado al tope salarial fueron perfectamente aprovechados por los industriales para tener grandes ganancias de 1988 a 1992, es decir, el crecimiento de las manufacturas se sustentó en el abaratamiento de la mano de obra.

Es una realidad, que la alarmante tasa de desempleo en la zona de estudio, además de la creciente inseguridad laboral, es provocada evidentemente por la globalización y presenta efectos a todas las escalas. Y para no dejar lugar a dudas, basta con leer la siguiente opinión " *La Globalización yo creo que en realidad nos perjudica porque, en enero de 1999*

nos tuvieron que descansar un día a la semana pues reducimos nuestra producción, porque la exportamos a Brasil y ellos tuvieron problemas económicos para comprar nuestro producto; además, como trabajamos por destajo no sacábamos para nuestro sueldo. Tú crees?... algo tan lejano nos afecta a nosotros?..." (entrevista 19). Este trabajador, se refiere al llamado efecto "samba" que a principios de año produjo una terrible devaluación de la moneda en Brasil, en donde el gobernador de Minas Gerais, una ciudad del interior de Brasil, declaró la suspensión de pagos en las deudas que su entidad tenía con el gobierno brasileño; finalmente, el trabajador terminó diciendo: *"Así con todo esto, lo que te dan ganas de hacer es poner tu puesto semifijo (ambulante) y con eso ganas más aunque estés evadiendo impuestos"* (Idem).

De esta manera, se puede comprobar cómo se interrelacionan las distintas escalas, a nivel mundial y local, y cómo una puede afectar irremediablemente a la otra y transformar al espacio en la globalización. En particular, en el espacio de estudio, Industrial Vallejo, el empleo informal ha tenido un crecimiento a partir de finales de los 80 y hasta principios de 1999; se observa una gran cantidad de puestos semifijos, de comida principalmente, que al parecer constituyen un buen negocio, pues en el espacio industrial no hay muchas opciones para tomar alimentos. Sin embargo, es necesario hacer varias preguntas:

- ¿Dónde están esos trabajadores despedidos gradualmente a través de la década de los 80 y hasta hoy en día?
- ¿A qué se dedicarán?
- ¿Algunos tendrán la posibilidad de dedicarse al subempleo callejero?

- Y quienes no tengan ni siquiera esa posibilidad ¿se relacionan con el aumento de los índices de delincuencia en la Ciudad de México?

En el análisis que se ha llevado a cabo sobre el trabajo de campo, se han dejado al final los reactivos de exportación e importación, pues se consideró, que proporcionan, aunados a los demás puntos, una visión real de la situación actual de la industria no sólo en nuestro espacio, sino también, en otros espacios industriales equiparables al de este estudio (claro, cada uno con sus particularidades), en el marco de la llamada globalización.

Por lo tanto, tenemos que del total de industrias analizadas (23), el 43.4% de la producción ya terminada, es dedicada a la exportación:

INDUSTRIAS QUE EXPORTAN SU PRODUCCIÓN YA TERMINADA	ORIGEN DEL CAPITAL	TAMAÑO
1. CONFECCIONES MAK, S.A. DE C.V.	NACIONAL	PEQUEÑA
2. MANUFACTURAS AUTOMOTRICES SOFER, S.A.	NACIONAL	PEQUEÑA
3. LINCOLN ELECTRIC MEXICANA, S.A. DE C.V.	TRASNACIONAL	MEDIANA
4. INDUSTRIAS ARGÁ, S.A. DE C.V.	TRASNACIONAL	MEDIANA
5. MINI-GRIP DE MÉXICO, S.A. DE C.V.	TRASNACIONAL	MEDIANA
6. FEDERAL MOGUL, S.A. DE C.V. (ANTES CHAMPION)	TRASNACIONAL	MEDIANA
7. SERVIEMPAQUES MARBA, S.A. DE C.V.	NACIONAL	MEDIANA
8. MUEBLES DUREX, S.A. DE C.V.	NACIONAL	MEDIANA
9. JAC, S.A. DE C.V.	TRASNACIONAL	MEDIANA
10. NACIONAL DE CONDUCTORES ELÉCTRICOS, S.A. DE C.V. (CONDUMEX)	NACIONAL	GRANDE

BENÍTEZ, 1999.

Es decir, se coincide perfectamente con la cifra oficial que nos indica que del total de industrias existentes en la zona Industrial Vallejo, aproximadamente el 40% de ellas son exportadoras (Asociación Industrial Vallejo).

Como se ha demostrado, el mercado de la producción cambió drásticamente, pues en 1980 el destino de los productos de las industrias de la zona de estudio era el mercado nacional, dentro de un sistema de sustitución de importaciones, mientras que para 1997 con la apertura comercial y el fomento a las exportaciones en la globalización, casi la mitad, el 43.4% de las industrias muestreadas se concentran en las exportaciones.

Ello también confirma que México se ha convertido en el país con mayores exportaciones de América Latina en los últimos años, sin embargo, esto no va más allá de ser un logro macroeconómico, como tantos otros, pero que realmente no refleja la realidad particular de la industria en México, como se muestra a continuación.

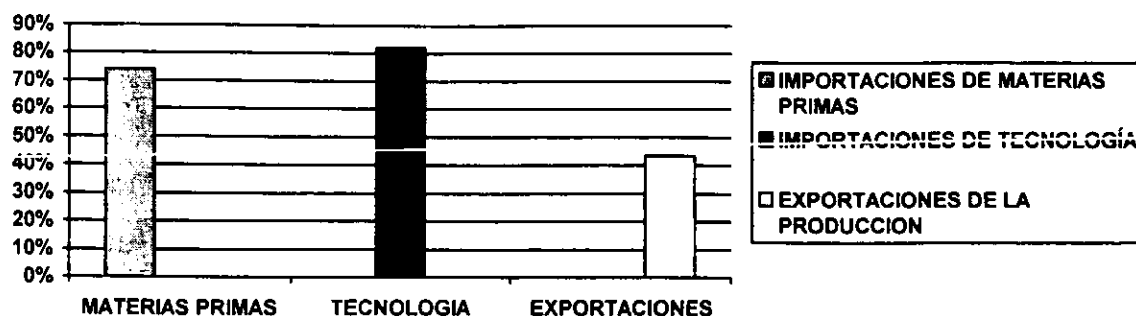
Del total de la muestra, las que importan la materia prima necesaria para realizar su producto, representan un alto porcentaje del 74%, el cual corresponde a las siguientes industrias:

1. JAC, S.A. DE C.V. (ANTES PAPELES ADHESIVOS DE MÉXICO)
2. MANUFACTURAS AUTOMOTRICES SOFER, S.A.
3. MUEBLES DUREX, S.A. DE C.V.

4. FEDERAL MOGUL, S.A. DE C.V.
5. MINI-GRIP DE MÉXICO, S.A. DE C.V.
6. INDUSTRIAS ARGA, S.A. DE C.V.
7. LINCOLN ELECTRIC MEXICANA, S.A. DE C.V.
8. COLCHONES PRO, S.A. DE C.V. (ANTES PRO)
9. HISEMA QUIMICA, S.A. DE C.V.
10. ESTAMPADOS, TROQUELES Y EMBUTIDOS, S.A.
11. LUCTA MEXICANA, S.A. DE C.V.
12. GLUTEN Y ALMIDONES INDUSTRIALES, S.A. DE C.V.
13. COSMOGRÁFICA, S.A. DE C.V.
14. SERVIEMPAQUES MARBA, S.A. DE C.V.
15. CARTONAJES ESTRELLA, S.A. DE C.V.
16. MOLINO HÉRCULES, S.A.
17. CORRUGADO Y FIBRA, S.A.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Esto aunado a lo anterior y al porcentaje de industrias que admitieron haber introducido tecnología nueva de 1989 a 1999 (82%), importada principalmente de E.U. y Alemania, permiten tener una idea más clara sobre la actividad de exportación e importación en el universo de estudio.



Con base en cifras oficiales, durante el primer semestre de 1998 se hizo una tabla comparativa, por mes, de las exportaciones mexicanas y las importaciones; generalmente este último dato se oculta en los resultados. A manera de complemento, a continuación se hace una revisión a escala nacional de los aspectos anteriores:

MES	EXPORTACIONES* (MILL. DE DÓLARES)	IMPORTACIONES* (MILL. DE DÓLARES)
ENERO	8 630.30	9 215.90
FEBRERO	8 916.40	9 546.30
MARZO	10 667.70	11 209.90
ABRIL	9 768.50	10 151.90
MAYO	9 776.10	10 089.00
JUNIO	10 301.00	10 830.60
TOTAL	58 060.00	61 043.60

FUENTE: EL UNIVERSAL, 1998, 24

*INCLUYE MAQUILA

En la tabla 10 así como en los resultados anteriores sobre el espacio estudiado, se refleja la tremenda disparidad que existe en la situación actual de la industria en México, por un lado, los especialistas en economía del gobierno mexicano ilustran los beneficios de una política de libre comercio y apertura neoliberal y las ventajas de estar en un mundo globalizado y, según ellos, con grandes posibilidades de competir a la par con otros países exportadores.

Y por otro lado, se oculta que estas cifras son resultado de una industria dependiente de los países poderosos y generadora de un desempleo creciente, pues, de ellos se obtienen las materias primas y la tecnología que aquí no producimos a las que se destina la mayoría de los recursos obtenidos por la producción de las industrias nacionales. Obviamente la globalización genera una concentración de dinero extraordinaria, de la que los dueños de las industrias obtienen ganancias, pero son los únicos frente a una industria nacional en franca desventaja con las industrias transnacionales y además incapaz de ser autosuficiente.

Todo lo anterior repercute en el detrimento que ha sufrido, a partir del proceso de globalización, la seguridad laboral de los obreros de la Industrial Vallejo. En su transformación espacial, manifiesta en la desaparición de industrias, en las inmensas naves industriales, vestigios del anterior modelo económico, industrias vacías y otras divididas para hacerlas más pequeñas y funcionales en el momento actual y así rentarlas; también en el crecimiento del comercio informal en puestos semifijos, donde la industria y el ambulante conviven.

3.3 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS CUANTITATIVOS EN LAS PRINCIPALES CALLES DE LA ZONA INDUSTRIAL VALLEJO.

Como una segunda parte del trabajo de campo se realizó una revisión de las calles más importantes que configuran la zona Industrial Vallejo, para establecer una comparación del impacto que han sufrido las industrias en el espacio analizado como consecuencia del proceso de globalización. A continuación, se presentan los resultados de ésta revisión, cabe mencionar que los datos están referidos a los años 1980 y 1997 y que son de carácter cuantitativo:

Tabla 11					
CALLE	1980 No. INDUSTRIAS	1997 No. INDUSTRIAS	PORCENTAJE DE INDUSTRIAS DESAPARECIDAS	PORCENTAJE DE NUEVAS INDUSTRIAS	PORCENTAJE DE INDUSTRIAS QUE CAMBIARON DE GIRO
AVENIDA CEYLÁN	29	10	65%	60%	0
PRIVADA CEYLÁN	5	2	60%	50%	0
CALZADA AZCAPOT ZALCO LA VILLA	23	11	52%	36%	0
CALZADA VALLEJO	52	17	64%	29%	12%
CALZADA COLTONG O	15	3	70%	0	0
NORTE 35	53	14	73%	14%	21%
NORTE 45	84	22	74%	9%	18%
NORTE 59	13	7	46%	7%	0
PONIENTE 116	35	12	66%	16%	16%
PONIENTE 122	32	16	50%	25%	19%
PONIENTE 128	37	11	70%	18%	18%
PONIENTE 134	43	12	72%	0	0
PONIENTE 140	49	15	69%	0	0
PONIENTE 146	37	8	78%	12.5%	12.5%
PONIENTE 148	14	3	78%	0	0
PONIENTE 150	31	16	48%	25%	12%
PONIENTE 152	12	6	50%	50%	16.6%

(BENÍTEZ, 1999) CON DATOS DE LA ASOCIACIÓN INDUSTRIAL VALLEJO

De acuerdo al cuadro anterior se puede deducir, que la calle que destaca con el mayor número de industrias, tanto en la década de los 80 como en 1997 es:

NORTE 45: En 1980 contaba con 84 industrias, para el año 1997 sigue siendo la calle con el mayor número de industrias con 22, sin embargo, también es la de mayor número de industrias que desaparecieron a través de este período de tiempo, con 62 industrias .

Pero a pesar de ello, no es la calle con el mayor porcentaje de industrias desaparecidas para 1997 ,pues PONIENTE 146 y PONIENTE 148, presentan un porcentaje de 78% cada una.

También destaca la AVENIDA CEYLÁN, como la calle con el mayor porcentaje de industrias nuevas, es decir, las establecidas a fines de la década de los 80 y hasta 1997, pues el 60% del total de sus industrias (10) son relativamente recientes.

Finalmente, la calle NORTE 35 destaca como la de mayor porcentaje de industrias que cambiaron de giro, a través de la década de los 80 y hasta 1997, con un 21% del total de sus industrias (14), las cuales presentan un giro distinto al de su fundación.

3.4 ESQUEMAS COMPARATIVOS

Es evidente que el espacio analizado, la zona Industrial Vallejo, como un espacio geográfico social es el resultado de su evolución histórico social, y de una constante interrelación entre las sociedades que lo han habitado, construido e incidido en él; pero también se analizó cómo este espacio ha tenido una intervención en el comportamiento de esta sociedad. Aquí se lleva a cabo una relación dialéctica constante entre espacio, como manifestación de la sociedad, y sociedad, como productora de espacio.

La zona industrial donde se llevó a cabo este estudio de tipo espacio - temporal, refleja las transformaciones desiguales que propicia el sistema capitalista a través de las distintas escalas.

Asimismo, permitió conocer los agentes y las distintas fuerzas que han participado, limitado o bien condicionado la evolución de este espacio.

De esta forma se concluye que en el espacio estudiado las estructuras sociales concernientes a la política económica y establecidas en distintas escalas, es decir, influenciadas por una escala global, han tenido repercusiones importantes y básicas en la construcción y transformación de este espacio a través del tiempo; el que como resultado de esta evolución, se transformó de un espacio rural, con una economía basada en actividades agropecuarias y de gran importancia para el abasto de productos básicos en la ciudad de México, a un espacio urbano eminentemente industrial.

Por supuesto, la sociedad que interactúa con el espacio ha mostrado distintas formas para organizarse espacialmente pues, en una primera etapa, en el espacio rural, la mayoría de la población del lugar trabajaba como peón para un grupo de poder representado por los dueños de las tierras o hacendados.

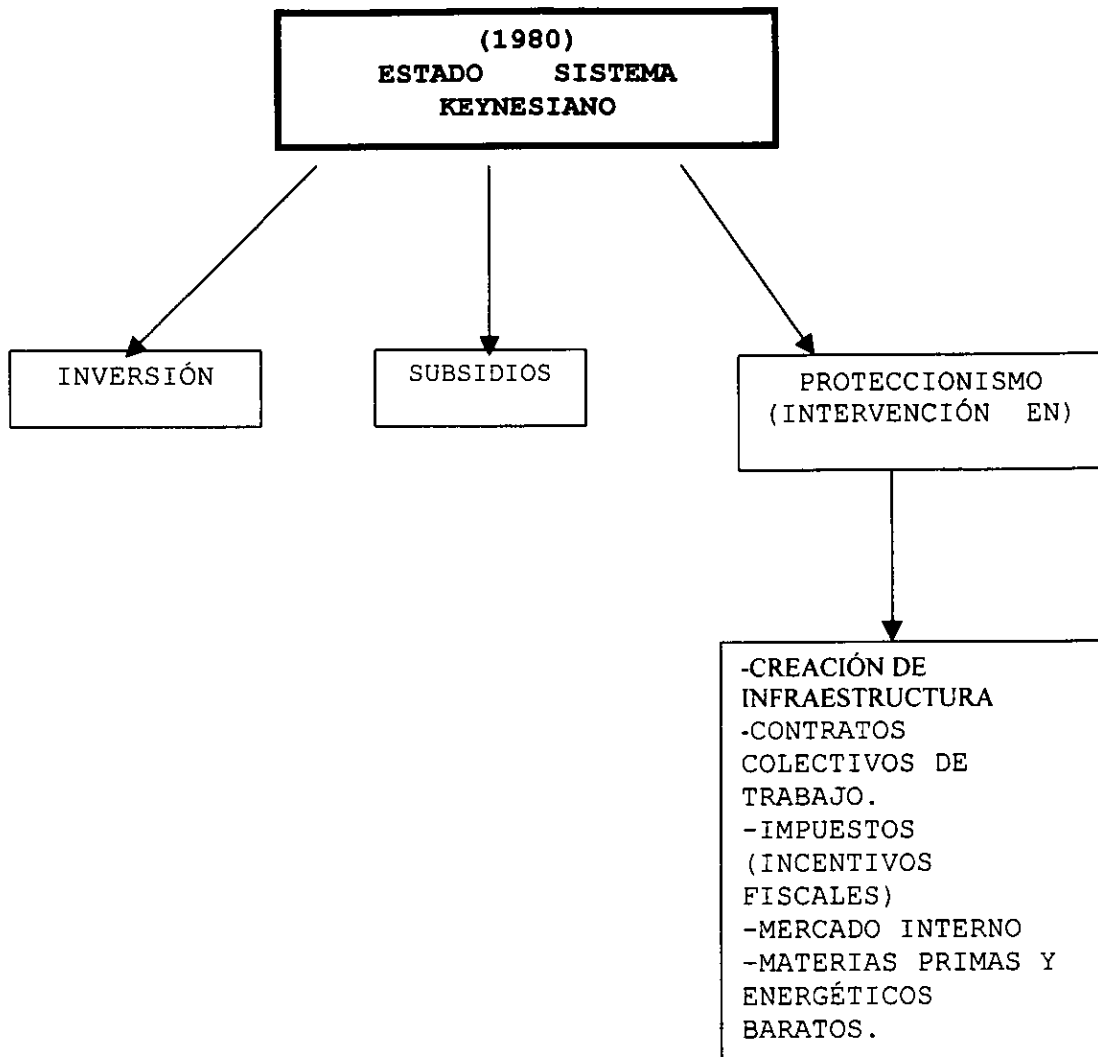
Aunque, con el proceso de la Reforma Agraria, algunos otros (los menos) trabajaban sus propias tierras, no fue por mucho tiempo ya que pocos años después se llevó a cabo la expropiación de esas tierras para crear la zona industrial. De esta forma una gran cantidad de personas fue desplazada o excluida pues no pudieron insertarse en el proceso de industrialización. Mientras que, los grupos dominantes de la zona se beneficiaron al vender sus propiedades o inclusive lograron insertarse en el proceso.

Al llegar al análisis realizado en esta investigación, a las transformaciones que ha sufrido la zona Industrial Vallejo a partir de la adopción del proceso de globalización, se puede observar una vez más cómo las decisiones de orden político económico a distintas escalas redundan en un espacio local desigual y distinto en un período de tiempo dado, es decir, los agentes modeladores de los distintos espacios se han transformado dentro de la lógica del sistema capitalista.

En los siguientes esquemas se muestran los agentes modeladores que presentan mayor impacto en la zona.

ESQUEMA 1

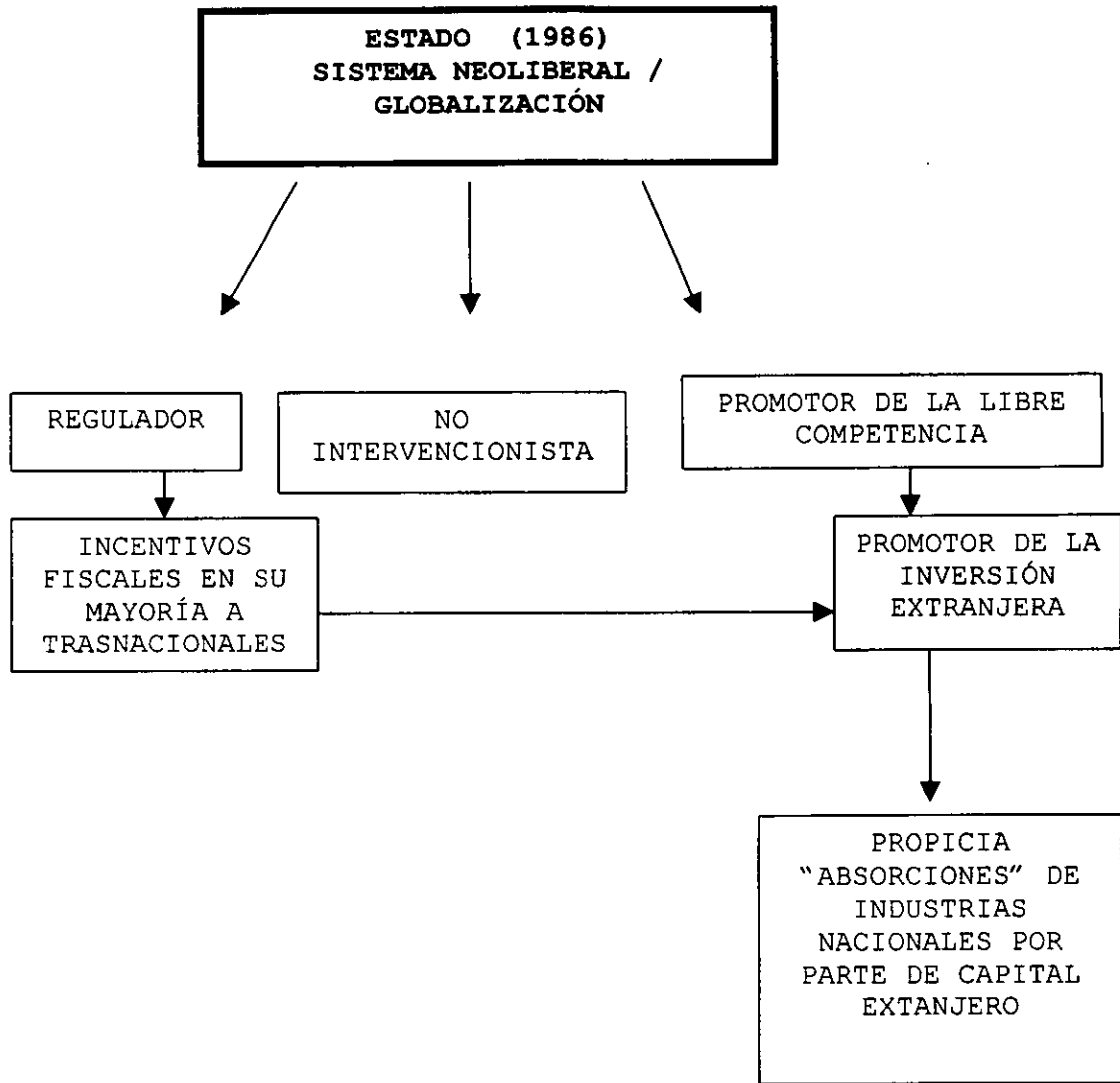
EL PAPEL DEL ESTADO EN LA ZONA INDUSTRIAL VALLEJO¹



BENÍTEZ, 2000.

¹ Basado en datos de la Asociación Industrial Vallejo

ESQUEMA 2

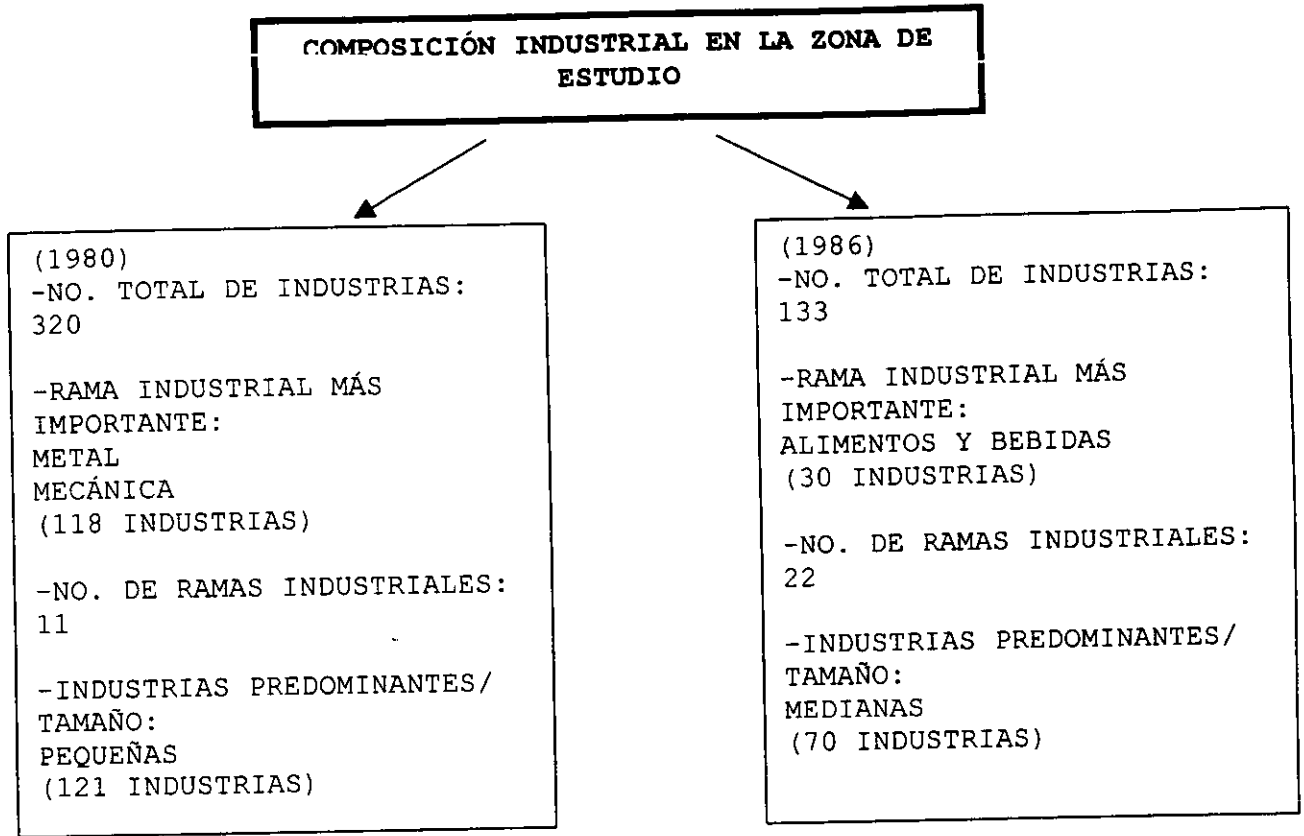


BENÍTEZ, 2000.

En los esquemas anteriores se puede observar la transformación que el Estado sufrió de un modelo económico a otro; en el año 1980, representaba un rol intervencionista con gran participación en la industria tanto en materia de subsidios como en protección arancelaria dirigida al exterior, a favor de la industria nacional. También promovía los contratos colectivos de trabajo y los incentivos fiscales para el desarrollo de una política industrial. En fin, un desarrollo orientado "hacia adentro", por medio del modelo de sustitución de importaciones.

En el año de 1997, cambió su papel drásticamente, pues pasó a ser un mero regulador y hasta promotor de la inversión extranjera en la industria nacional, propiciando el establecimiento de un mayor número de industrias trasnacionales y de fusiones además, de auténticas "absorciones" de industrias nacionales por parte del capital extranjero. También, cambió el papel de la política exterior, por medio de la promoción de facilidades del libre comercio y de la libertad arancelaria para los productos extranjeros en detrimento de la industria local. Por otro lado, ha otorgado incentivos fiscales, de manera notable, a las trasnacionales, retira grandes subsidios a la mayoría de la industria de la zona, permitiendo la libre negociación laboral y con ello los contratos temporales y las pérdidas de prestaciones; ha promovido también los topes salariales en perjuicio de los obreros, entre los aspectos más importantes.

ESQUEMA 3



BENÍTEZ, 2000.

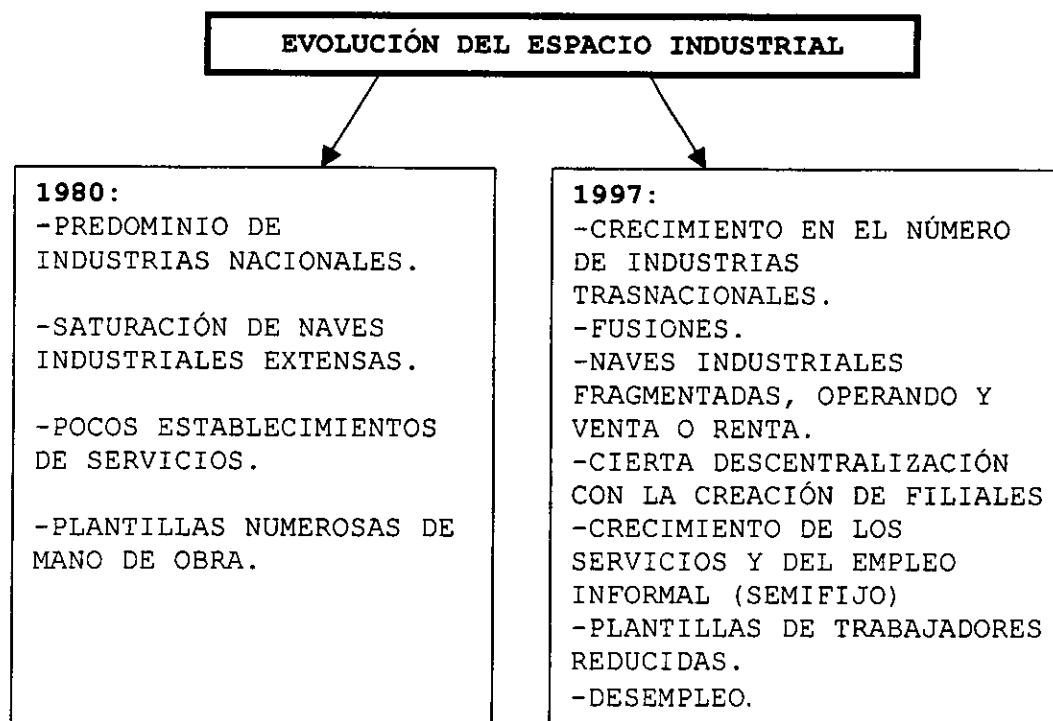
Con base el esquema anterior se concluye que:

- A partir de la globalización se presenta un espacio industrial transformado pues, se tiene un déficit del 58% de industrias desaparecidas o absorbidas, en relación con el año de 1980.
- La rama industrial más impactada por la globalización en cuanto a importancia fue la rama metal mecánica pues, pasó del primero al segundo lugar en número de industrias de la zona, con una reducción total del 76%.

- Se observa un mayor número de ramas (el doble) que en 1980, es decir, la globalización trajo una diversificación en las ramas industriales en la zona de estudio.
- Finalmente, la industria que sufrió mayores pérdidas cuantitativa y cualitativamente, es la pequeña industria pues antes de la apertura comercial y la libre competencia ocupaba el primer lugar en predominancia en la zona. Esto es lógico si tomamos en cuenta que este tipo de industria, en su mayoría nacional, es la más vulnerable ante las crisis monetarias y de competencia.

El siguiente esquema nos muestra cómo se ha transformado nuestro espacio de estudio a partir de la globalización:

ESQUEMA 4



BENÍTEZ, 2000.

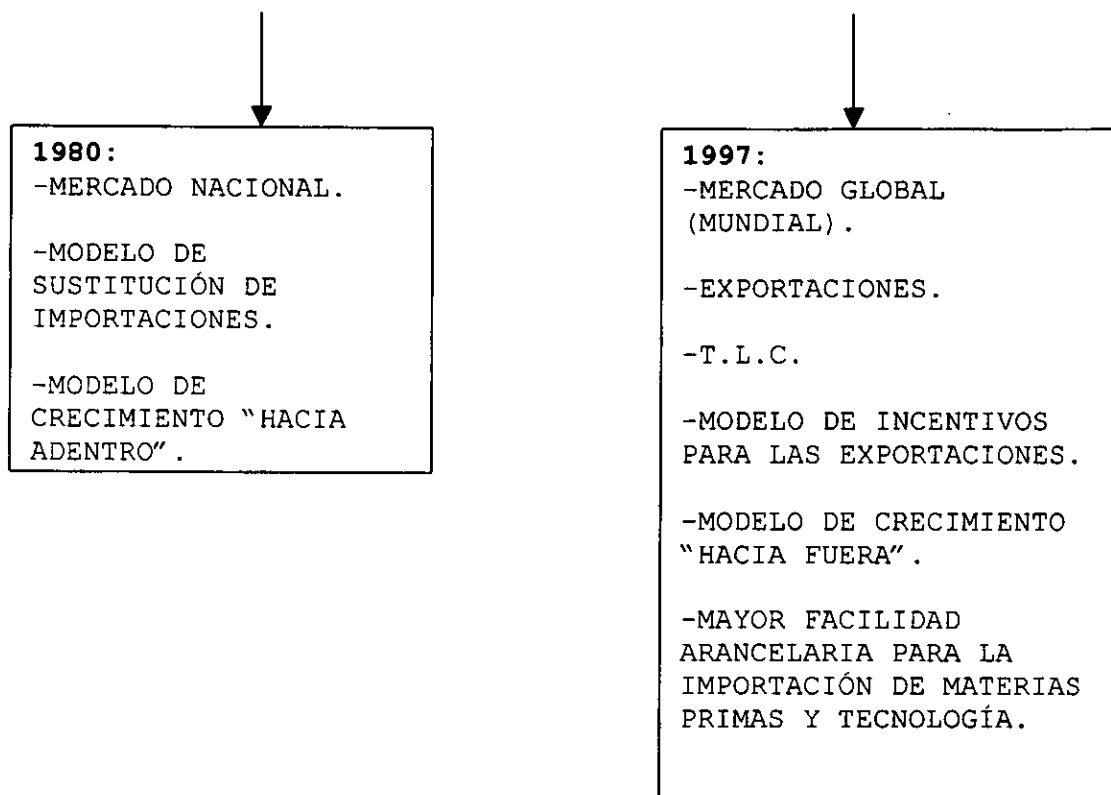
De lo anterior se concluye que:

- La globalización atrajo a un mayor número de industrias trasnacionales.
- Ha propiciado que las industrias nacionales más vulnerables, tuvieran que fusionarse para lograr su permanencia y hacer frente a las trasnacionales, con mayor infraestructura.
- Se ha presentado un espacio industrial compuesto por naves industriales fragmentadas, algunas en operación y otras ya sea en venta o en renta. Es decir, se aprecia cómo algunas industrias tienen que ceder (desaparecer o fusionarse) ante un sistema neoliberal excluyente y desigual.
- La producción flexible, propia de la globalización, ha fomentado la creación de filiales para dividir el proceso productivo que antes se concentraba en la Industrial Vallejo; esto se ha empezado a llevar a cabo primero por lo saturado del terreno y, segundo por la facilidad de encontrar una renta del suelo y mano de obra más baratas.
- Por esta segmentación del proceso productivo, las industrias de la zona han reducido sus plantillas de obreros.
- Lo anterior, produce un creciente desempleo en la zona e induce directamente a la creación de espacios nuevos caracterizados por el empleo informal y semifijo, característico de este proceso de globalización.

En el esquema 5 se muestra la transformación que sufrió el espacio estudiado como resultado de los flujos de producción, materias primas y tecnología propios de la Globalización:

ESQUEMA 5

**FLUJOS DE LA PRODUCCIÓN (MERCADO) , MATERIAS PRIMAS Y
TECNOLOGÍA EN LA ZONA INDUSTRIAL VALLEJO.**



BENÍTEZ, 2000.

De esto se puede deducir lo siguiente:

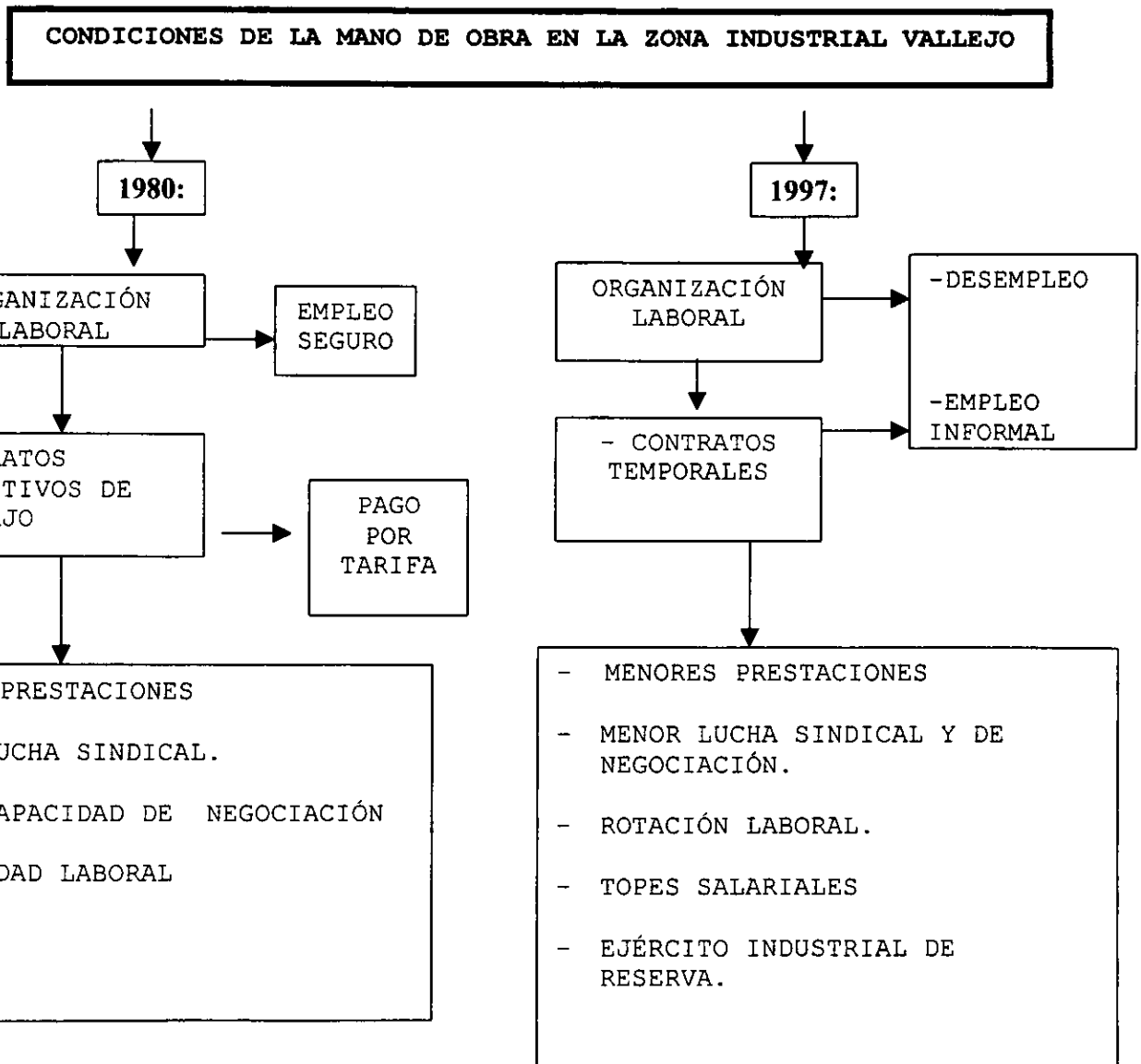
- Como se sabe, el proceso de globalización, entre otros factores, se apoya en la constante innovación tecnológica, pero también en diversos tratados económicos entre las naciones, tal es el caso del Tratado de Libre Comercio, que firma México con los Estados Unidos y Canadá; ahora bien, esto conduce a un nuevo modelo de política exterior, mismo que tiene una repercusión en nuestro espacio local de estudio, pues tal proceso ha inducido un flujo de producción básicamente dirigido a la exportación, es decir, hacia el mercado mundial, con una mínima parte orientada hacia el mercado nacional (que era lo que predominaba en el modelo económico anterior). Así, actualmente se dice que tenemos un modelo de desarrollo dirigido “hacia fuera”, esto es, se motiva a las industrias a exportar aunque no todas tengan la capacidad de hacerlo, lo que nos lleva a un abandono del mercado interno.
- De esta forma, México y el espacio estudiado (más del 40% de las industrias son exportadoras) son ejemplos de lo que “se debe hacer” en el modelo económico actual. Sin embargo, también con este modelo de desarrollo, se aboga y se facilita una importación sin freno, tanto de materias primas como de tecnología, y se oculta que un 74% y un 84%, de industrias tengan que importar materias primas y tecnología, respectivamente.

Esto nos lleva a concluir que la industria de la zona Industrial Vallejo, es altamente dependiente y que ello conduce a una concentración de los beneficios económicos de tal industria.

- Con relación a la tecnología, se revisó el aspecto laboral, pues la innovación tecnológica según quedó demostrado en la investigación de campo, es generadora de sustitución de mano de obra y de un creciente desempleo.

En el esquema siguiente se visualizan las condiciones del obrero en el marco de la globalización:

ESQUEMA 6



A partir de este último esquema se concluye lo siguiente:

- Lejos de cumplir el enunciado emitido en las políticas neoliberales y el proceso de globalización, en la zona estudiada ha crecido el desempleo como consecuencia de dicho proceso, pues para 1980 la zona empleaba a más de 300 mil personas, y para 1997 el déficit de empleos alcanza el 58.3%.
- Así también, las condiciones de los obreros actualmente alcanzan un grado de inestabilidad preocupante, pues los contratos colectivos representativos del modelo de desarrollo anterior, se otorgan cada vez menos y los pocos que aún existen se dirigen al personal con antigüedad que es aprovechado para capacitar al personal eventual.

Los contratos temporales son una característica de la globalización, pues éstos se ajustan a sus exigencias: menores prestaciones, no propician antigüedad, menor capacidad de negociación, sueldos bajos, menor poder adquisitivo, etcétera.

- De esta manera, a partir del desempleo creciente e inestable, el espacio se transforma con la creación de otros espacios en donde el ejército industrial de reserva aguarda su llamado a laborar, y mientras tanto una parte se ocupa en el empleo informal y semifijo.

Para finalizar cabe mencionar, que las manifestaciones anteriores en la transformación que presenta el espacio, inducida por el proceso de globalización, de la zona Industrial Vallejo, no son ni con mucho las únicas que se pueden presentar, sin embargo, se considera que, llevará más tiempo en impactar totalmente al espacio estudiado, y también en que estas transformaciones sean visibles en toda su extensión. Pues no hay que olvidar

que en los países periféricos como México y en particular en la zona Industrial Vallejo, el proceso globalizador se está llevando a cabo sobre “viejas estructuras”, propias del modelo económico anterior, mientras se realiza esta reconversión industrial que se ajuste a todos los aspectos del modelo económico actual.

CONCLUSIONES

No se puede ignorar que el espacio estudiado, se presenta actualmente como un espacio pleno de contradicciones, distinto a lo que se aboga en la Globalización, en donde lejos de ser homogéneo, estas disparidades se acentúan con el paso del tiempo y conforme se consolida dicho modelo, y se presentan tanto al interior como al exterior de las industrias.

Por otra parte, presenta espacios de poder económico formados por las industrias trasnacionales y por los mismos dueños de las industrias nacionales; y por otra, existen otros espacios, excluidos y pobres, formados por los obreros con sueldos mínimos e inestabilidad laboral que los mantiene en condiciones precarias ante los primeros.

A decir verdad, en la industria del espacio analizado, el nuevo modelo económico no se ha traducido en un desarrollo ni un crecimiento sostenido como se plantea; por el contrario, sólo se ha ido transformando y ajustando, no para dinamizar la economía del espacio en donde se localiza, sino para beneficiar a una burguesía local y trasnacional, con ganancias que se sustentan en detrimento de las condiciones laborales del obrero.

Este trabajo sirve de ejemplo para conocer de qué manera el espacio, transformado por la globalización, influye en la sociedad. Sin embargo, la problemática es compleja y requiere de más estudios que proporcionen elementos de análisis para comprender la totalidad del problema de estudio, principalmente en aspectos como:

- El impacto que tiene la globalización sobre las diversas ramas industriales de la zona, entre las que destacan la maquila, la de alimentos y bebidas y la metal mecánica; que han experimentado mayores cambios en su estructura e importancia, tanto desde la perspectiva económica como espacial.

- El impacto social de la globalización, reflejado en la creciente inseguridad laboral de los obreros, y su relación con aspectos de salud, migración y educación, entre otros.
- El proceso de creación de espacios de economía informal y el crecimiento del subempleo en la zona.

Así pues, la zona Industrial Vallejo, se presenta como un espacio que ha sido y es resultado de una evolución propia (històrico-social), es decir, su transformación se debe a una inercia de múltiples factores que han incidido en la pérdida de importancia de la zona en un contexto nacional.

Ya sea la falta de responsabilidad de cada industrial, en modernizarse, a veces por ampararse en la protección estatal o también en el hecho de que la saturación de naves industriales ha propiciado que se abandone la inversión en el lugar.

De esta forma se lleva a cabo un abandono real del espacio, ante el horizonte que otros lugares han abierto para la inversión, ofreciendo mayor seguridad, mejor nivel de vida y una infraestructura vial y de servicios a fines a los objetivos industriales en ésta época.

En este contexto, la globalización sólo es un factor más, que ha participado en la transformación de la zona de estudio, es decir, por la evolución propia de la zona, se puede afirmar que la globalización sólo ha acentuado una inercia real de abandono, exclusión y pérdida de importancia de la zona Industrial Vallejo.

Esto ha llevado a la transformación de un espacio que era 100% industrial, a uno en donde las naves industriales en un gran número se rentan , fraccionadas, a veces para oficinas y otras para bodegas. En dónde también los bancos y otros servicios han ido en franco aumento.

ANEXO

ENTREVISTA APLICADA A OBREROS
DE LA ZONA INDUSTRIAL VALLEJO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

COLEGIO DE GEOGRAFÍA

PROYECTO DE TESIS PARA LA LICENCIATURA EN GEOGRAFÍA:

“LA TRANSFORMACIÓN ESPACIAL DE LA ZONA INDUSTRIAL VALLEJO, EN
EL MARCO DE LA GLOBALIZACIÓN”.

ENCUESTA:

SEXO _____

GIRO DE LA INDUSTRIA _____

EDAD _____

TAMAÑO DE LA

INDUSTRIA _____

INDUSTRIA EN QUE TRABAJA: _____

ANTIGÜEDAD EN LA INDUSTRIA _____ AÑOS DESDE QUE

AÑO _____

PUESTO QUE DESEÑEÑA _____

1. Su contrato de trabajo es de tipo:

a) Colectivo b) Temporal c) otro _____

2. Pertenece a algún sindicato?

a) Sí, Cuál? _____

b) No, Porqué? _____

3. Considera que, durante el tiempo que ha trabajado en ésta industria el número de
trabajadores:

a) Ha aumentado b) Ha disminuido c) Sigue igual

4. Qué es lo que se produce en la industria donde trabaja?

5. Cuál es el destino final de la producción?

a) Otra industria b) el consumo final c) Exportación

6. En el tiempo laborado se ha realizado reubicación de personal?

a) Sí, a dónde? _____

b) No

OBSERVACIONES:

ENTREVISTA APLICADA A PERSONAL ADMINISTRATIVO
DE LA ZONA INDUSTRIAL VALLEJO.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

COLEGIO DE GEOGRAFÍA

PROYECTO DE TESIS PARA LA LICENCIATURA EN GEOGRAFÍA:

“LA TRANSFORMACIÓN ESPACIAL DE LA ZONA INDUSTRIAL VALLEJO, EN
EL MARCO DE LA GLOBALIZACIÓN”.

ENCUESTA:

SEXO _____

GIRO DE LA INDUSTRIA _____

EDAD _____

TAMAÑO DE LA

INDUSTRIA _____

INDUSTRIA EN QUE TRABAJA: _____

ANTIGÜEDAD EN LA INDUSTRIA _____ AÑOS DESDE QUE

AÑO _____

PUESTO QUE DESEÑEÑA _____

1. Esta industria funciona como:

a) Matriz

b) Filial

c) Establecimiento único

2. Desde qué año? _____

3. En caso de que sea filial, en que lugar se encuentra la empresa
matriz? _____

4. Ha tenido alguna fusión con otras industrias?

a) Sí, En que año ocurrió? _____

Con cuales industrias? _____

b) No

5. La industria ha mantenido el mismo giro desde su fundación?

a) Sí

b) No, a cuál otro cambió y porqué?

6. En qué año? _____

7. Del año 1989 hasta hoy día, se ha introducido nueva tecnología en la industria?

- a) Sí, de dónde se ha traído? _____
- b) No

8. Cuál es el producto que se fabrica en la industria?

9. Cuál es el destino final de la producción?

- a) otro proceso industrial
- b) Consumo final
- c) Exportación

10. Considera que, desde 1989 y hasta hoy, el número de trabajadores:

- a) ha aumentado
- b) ha disminuido
- c) sigue igual

11. Desde 1989 y hasta este año, han existido amenazas de huelgas?

- a) Sí, en qué años? _____
- b) No

12. Del año 1989 hasta este año, se han realizado reubicaciones de personal?

- a) Sí, a dónde? _____
- b) No

13. Ha habido cambios físicos en el establecimiento industrial (ampliaciones, reducciones, etc.) en los últimos 10 años?

- a) Sí, por qué motivos? _____
- b) No

14. En estas instalaciones se realiza:

- a) una parte del proceso productivo
- b) Todo el proceso productivo
- c) Solo lo administrativo

15. Cuál es la composición porcentual del capital invertido en la industria?

- a) Nacional _____
- b) Extranjero _____
- c) Estatal _____

16. Esta composición ha sido la misma desde que se fundó la industria?

- a) Sí
- b) No, en qué año cambió? _____

17. De que manera piensa que afectó a su industria:

a) La apertura comercial (el libre comercio):

c) La devaluación del peso mexicano a finales de 1994:

IDENTIFICACIÓN DE ENTREVISTAS:

ENTREVISTA 1:

Ing. Gilberto Gamboa H. 44 años. Director de Producción. Antigüedad en la industria: 3 años.

Sra. Mónica Domínguez. 28 años. Costurera. Antigüedad en la industria: 2 años.

ENTREVISTA 2:

Sr. Alejandro González. 58 años. Maquinista. Antigüedad en la industria: 10 años.

ENTREVISTA 5:

Ing. Ricardo Soto. 58 años. Gerente General. Antigüedad en la industria: 26 años.

ENTREVISTA 7:

Ing. José Antonio Jardón. 52 años. Gerente de Producción. Antigüedad en la industria: 4 años.

ENTREVISTA 10:

Lic. Heriberto Martínez Barrón. 55 años. Director Comercial. Antigüedad en la industria: 30 años.

ENTREVISTA 11:

Sr. José Antonio Burello. 33 años. Gerente de Mercadotecnia. Antigüedad en la industria: 5 años.

ENTREVISTA 12:

Ing. José Balcázar. 30 años. Supervisor. Antigüedad en la industria: 5 años.

ENTREVISTA 14:

Lic. Ma. Emilia García. 42 años. Directora de Finanzas. Antigüedad en la industria: 27 años.

ENTREVISTA 15:

Lic. Martín Calderón. 33 años. Contador. Antigüedad en la industria: 5 años.

ENTREVISTA 17:

Lic. Gerardo García. 42 años. Director de Manufactura de Planta. Antigüedad en la industria: 2 años.

Sr. Pedro Romero. 54 años. Nivelador de muebles. Antigüedad en la industria: 10 años.

ENTREVISTA 19:

Sr. José Luis Godínez. 46 años. Maquinista. Antigüedad en la industria: 6 años.

ENTREVISTA 21:

Sra. Juana Estrada. 26 años. Operadora de máquina. Antigüedad en la industria: 8 años.

ENTREVISTA 24:

Sra. María Pérez. 27 años. Obrera. Antigüedad en la industria: 2 años.

BIBLIOGRAFÍA

ARCHIVO DE CONCENTRACIÓN DEL DEPARTAMENTO DEL DISTRITO FEDERAL. (1950 – ¿?). *Licencias para construcción*. México. D.D.F.

ASOCIACION INDUSTRIAL VALLEJO. (1980). *Directorio de industrias de la zona Industrial Vallejo*. México. Asociación Industrial Vallejo.

ASOCIACIÓN INDUSTRIAL VALLLEJO. (1997). *Directorio de industrias de la zona Industrial Vallejo*. México. Asociación Industrial Vallejo.

CICCOLELLA, Pablo. (1994). *Integración y mundialización*. Ecuador. Revista Interamericana de Planeación.

CONNOLLY, Priscilla. (1982). *Un hogar para cada trabajador en: Azcapotzalco. Una historia y sus conflictos*. Revista de ciencias sociales y Humanidades. Volumen III, No. 6 – 7, mayo – diciembre. México. UAM – Azcapotzalco.

CZERNY, Mirosława. (1995). *Transformaciones Económicas Globales y el Desarrollo Regional*. Ecuador. Revista Interamericana de Planeación.

DEPARTAMENTO DEL DISTRITO FEDERAL. (1940 – 1946). *Memorias del Departamento del Distrito Federal*. Capítulo IV. México. D.D.F.

DEPARTAMENTO DEL DISTRITO FEDERAL. (1997). *Programa de Fomento Económico*. Delegación Azcapotzalco. México. D.D.F.

DEL VALLE, G. M; Ricardo. (1994). *Reestructuración industrial y nuevos desequilibrios territoriales*. México. Revista Ciudades.

FINQUELIEVICH, Susana. (1990). *Innovación tecnológica y reestructuración desigual del territorio*. Ecuador. Revista Interamericana de Planeación.

GARZA, Gustavo. (1992). *Desconcentración, tecnología y localización industrial en México*. México. El Colegio de México.

GOBIERNO DE LA REPÚBLICA. (1930 – 1939). *Diario Oficial de la Federación*. México. Decreto. Gobierno de la República.

GOBIERNO DE LA REPÚBLICA. (1940 – 1950). *Diario Oficial de la Federación*. México. Decreto. Gobierno de la República.

GONZÁLEZ C., Pablo. (1995). *Globalidad, Neoliberalismo y Democracia*. México. UNAM.

HARVEY, David. (1988). *Teoría y especificidad empírica en la transición del fordismo a la acumulación flexible*. México. Cuadernos de geografía de Quebec.

HARVEY, David. (1993). *The Conditions of Posmodernity*. Massachusetts. Blackwell.

IANNI. (1992). *A sociedade global*. En: VILAS, Carlos. (1996). *Seis ideas falsas sobre la globalización*. CEIICH – UNAM.

INSTITUTO NACIONAL DE BELLAS ARTES. (1986). *Catálogo nacional de monumentos artísticos, inmuebles*. Delegación Azcapotzalco. México. I.N.B.A.

JARAMILLO, Samuel. (1990). *Tendencias recientes y principales cambios en la estructura espacial de los países latinoamericanos*. Ecuador. Revista Interamericana de Planeación.

MARTÍNEZ, Álvaro. (1995). *Crisis del café y estrategias campesinas*. México. UACH.

ORTIZ Wadgymer, Arturo. (1995). *Política económica de México 1982 a 1995. Los sexenios neoliberales*. México. Nuestro Tiempo.

PRADILLA, Emilio. (1990). *Las Políticas neoliberales y la cuestión territorial*. Ecuador. Sociedad Interamericana de Planeación.

PRADILLA, Emilio. (1993). *Territorios en crisis*. México. UAM- Xochimilco.

SANTOS, Milton. (1985). *Espacio y Método*. Barcelona. Geocrítica.

SANTOS, Milton. (1988). *Reflexiones sobre el papel de la geografía en el período técnico – científico*. México. Cuadernos de geografía de Quebec.

SANTOS, Milton. (1990). *Por una geografía nueva*. Madrid. Espasa – Calpe.

SANTOS, Milton. (1993). *Los espacio de la globalización*. Madrid. Universidad Complutense.

SECRETARIA DE PROGRAMACIÓN Y PRESUPUESTO. (1980). *Las actividades económicas en México*. México. S.P.P.

URIBE Ortega, Graciela. (1998). *Geografía y sociedad*. México. Centro de Investigación Científica “Ing. Jorge L. Tamayo”.

VILANUEVA, Minerva. (1991). *Obreros urbanos. Pasado social e incorporación a la industria*. México. CIESAS.