
**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ARQUITECTURA

Programa de Maestría y Doctorado en Urbanismo

Análisis del Impacto del Desarrollo Económico Regional del T. L. C. A. N.
Zona Oriente del Valle de México

T E S I S

PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

DOCTOR EN URBANISMO

P R E S E N T A:

TONAHTIUC MORENO CODINA

SINODALES PROPIETARIOS:

**DR. JESÚS AGUIRRE CÁRDENAS
DR. JORGE FERNANDO CERVANTES BORJA
DR. HÉCTOR ROBLEDO LARA
DRA. GEMMA VERDUZCO CHIRINO**

SINODALES SUPLENTE:

**DRA. CECILIA MARTÍNEZ DE LA MACORRA
DRA. BLANCA R. RAMÍREZ VELÁSQUEZ**

Ciudad Universitaria, México D. F., 2006.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Por la oportunidad que brinda a quienes quieren superarse.
Por la importante función de formar profesionistas.

AL PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN URBANISMO

Por la preparación recibida.
Por su labor humanista, social y de progreso.

A MIS PROFESORES

Por brindarme sus conocimientos y experiencias
Dentro de mi desarrollo intelectual.

A MI ESPOSA GABI

Por su comprensión y apoyo incondicional.

A MIS HIJOS CITLALLI Y ROBIN

Siendo una fuente de inspiración para Mí.

Autorizo a la Universidad Nacional Autónoma de México a depositar en el archivo de la biblioteca de la UNAM el contenido de este documento.

NOMBRE: *José Luis Moreno P.*

FECHA: *14 de Nov. - 2006*

FIRMA: *José Luis Moreno P.*

GRACIAS.

ÍNDICE

ABREVIATURAS	10
PRESENTACIÓN	12

TEORÍA DE LA CIUDAD MUNDIAL Ciudades Globales

1 NEOLIBERALISMO Y URBANISMO:

LA FORMACIÓN DE LA CIUDAD GLOBAL	
1.1 Introducción	20
1.2 La formación de la ciudad contemporánea	27
1.3 La formación de la ciudad global	31
1.4 Teoría de la ciudad mundial	36
1.5 Planteamiento del desarrollo económico contemporáneo	40
1.6 Ciudades mundiales y Estados	46
1.7 La globalización de las ciudades	52

2 GEOGRAFÍA URBANA:

FACTOR DE COMPETITIVIDAD TERRITORIAL	
2.1 Competitividad Territorial	58
2.2 Nodos de Interacción Económica	63
2.3 Integración Transnacional de las empresas	70
2.4 Escala Territorial Geoeconómica	77
2.5 Geografía de las ciudades actuales	85
2.6 Competitividad de las ciudades en el contexto comercial	91
2.7 Apertura al plano internacional	95

GLOBALIZACIÓN Y TRANSNACIONALIZACIÓN Comercio Internacional

3 CONTEXTO Y ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO:

ESCENARIO MUNDIAL DEL COMERCIO	
3.1 Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT)	104
3.2 Las relaciones México-APEC	111
3.3 Política comercial de los Organismos Internacionales	116
3.4 Prospectiva mundial del T.L.C.A.N.	125
3.5 Antecedentes de los Tratados Comerciales de México	131
3.6 Implicaciones y retos de una Estrategia Comercial Integral	139
3.7 Implicaciones y retos de los Flujos Migratorios	145

4 BLOQUE ECONÓMICO DE NORTEAMÉRICA:

DESARROLLO COMERCIAL EN EL CONTEXTO DEL T.L.C.A.N.	
4.1 Contexto Internacional: Zona de Libre Comercio	152
4.2 Países socios del T.L.C.A.N.	161
4.3 Políticas socioeconómicas del T.L.C.A.N.	167
4.4 Proceso de Apertura Comercial	173
4.5 Impacto del comercio en los sectores industriales	180
4.6 Desarrollo Regional ante el T.L.C.A.N.	187
4.7 Ventajas y Desventajas de la Zona de Libre Comercio	191

PROCESO DE REGIONALIZACIÓN INDUSTRIAL
Territorio, Urbanismo y Desarrollo Industrial

5 PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN:

PARQUES Y CIUDADES INDUSTRIALES

5.1 Evolución de los corredores y ciudades lineales	202
5.2 Evolución de los parques y ciudades industriales	210
5.3 Parques y Ciudades Industriales en el contexto nacional de la planeación	217
5.4 Parques y Ciudades Industriales en el contexto regional de la planeación	228
5.5 Industrialización Regional (parques y corredores industriales) 1970-1980	232
5.6 Industrialización Regional (parques y corredores industriales) 1980-1990	238
5.7 Industrialización Regional (parques y corredores industriales) 1990-2000	243

6 EJES TRANSNACIONALES DEL T.L.C.A.N.:

CORREDOR ECONÓMICO COMERCIAL

6.1 Desarrollo Interregional: Enlace de Corredores	250
6.2 Dimensión Territorial: Clusters Industriales	255
6.3 Infraestructura de enlace regional al T.L.C.A.N.	262
6.4 Ejes de Integración Transnacional del T.L.C.A.N.	271
6.5 Transporte e Infraestructura Multimodal	276
6.6 Integración Regional al Eje Transnacional del T.L.C.A.N.	285
6.7 Identidad Regional en el marco de cadenas productivas	291

DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL
Gestión Política, Económica y Social

7 ORGANIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA URBANA:

DESARROLLO Y ORDENAMIENTO REGIONAL

7.1 Aglomeraciones urbanas globalizadas	298
7.2 Contexto Regional: Marco Conceptual	303
7.3 Política de Desarrollo Urbano Regional	309
7.4 Globalización y cambio en la localización industrial	316
7.5 Contexto Metropolitano: Marco Conceptual	322
7.6 Contexto Local: Marco Conceptual	325
7.7 Crecimiento demográfico	332

8 EVALUACIÓN DEL PROCESO DE CRECIMIENTO ECONÓMICO:

PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN URBANA

8.1 Antes y Después del T.L.C.A.N.	340
8.2 Proceso de industrialización-urbana	346
8.3 Centro de acopio y Almacenamiento + Contenedor habitacional	354
8.4 Evaluación del proceso de ocupación territorial-demográfico	357
8.5 Proceso de crecimiento industrial-regional	362
8.6 Incremento productivo-T.L.C.A.N.	366
8.7 Incidencia por cancelación del aeropuerto-alterno y obras-complementarias	376

REFLEXIONES FINALES	384
APÉNDICE ESTADÍSTICO	394
ANEXO GRÁFICO	406
BIBLIOGRAFÍA	414

ABREVIATURAS

Organización de los Estados Americanos	(OEA)
Organización de Naciones Unidas	(ONU)
Foro de Cooperación Económica en Asia Pacífico	(APEC)
Foro Económico Mundial	(FEM)
Asociación Nacional del Sudeste de Asia	(ANSEA)
Organización Mundial de Comercio	(OMC)
Organización para la Cooperación del Desarrollo Económico	(OCDE)
Organización Internacional de Comercio	(OIC)
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio	(GATT)
Comisión Europea, Secretaria del Hábitat	(UNCHS)
Comisión Económica para Europa	(CEE)
Comité de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo	(UNCTAD)
Unión de Ciudades Capitales Americanas	(UCCA)
Tratado de Libre Comercio de América del Norte	(T.L.C.A.N.)
Área de Libre Comercio del Cono Sur	(MERCOSUR)
Área de Libre Comercio de las Américas	(ALCA)
Plan Puebla Panamá	(PPP)
Unión Europea	(UE)
Banco Mundial	(BM)
Banco Internacional de Desarrollo	(BID)
Banco del Comercio Exterior	(BANCOMEXT)
Fondo Monetario Internacional	(FMI)
Coordinadora del Organismo de Comercio Exterior	(COECE)
Comisión Económica para América Latina y el Caribe	(CEPAL)
Inversión Extranjera Directa	(IED)
Producto Interno Bruto	(PIB)
Producto Nacional Bruto	(PNB)
Población Económicamente Activa	(PEA)
Región de Conurbación del Centro del País	(RCCP)
Corona Regional del Valle de México	(CRVM)
Zona Metropolitana del Valle de México	(ZMVM)
Zona Oriente del Valle de México	(Z.O.V.M.)
Zona Poniente del Valle de México	(ZPVM)
Zona Norte del Valle de México	(ZNVM)
Zona Metropolitana de Monterrey	(ZMM)
Comisión Metropolitana de Asentamientos Humanos	(COMETAH)
Consejo Nacional de Población	(CONAPO)
Instituto Nacional de Estadística y Geografía e Informática	(INEGI)

PRESENTACIÓN

En el escenario del mundo de hoy se desarrolla un proceso bidimensional que es conveniente distinguirlo por el curso que toma el término de la globalización y la transnacionalización, mencionando con precisión cada concepto, los cuales están interrelacionados:

Globalización: Esta palabra es un neologismo, de origen anglosajón (globalization) y de perspectiva mercantil. Tiene el claro propósito de ahogar y sustituir al proceso de mundialización, mercantilizando al máximo las relaciones humanas. La revolución de las comunicaciones y el actual sistema financiero internacional permite su ofensiva envolvente. En efecto, el desarrollo de la actual revolución científica y tecnológica, que transforma radicalmente la capacidad informativa y comunicativa a nivel de todo el globo terráqueo, y la caída de la URSS permite la conformación del planeta como mercado único, controlado por grandes corporaciones transnacionales. La globalización se convierte así en el proceso moderno de expansión y dominación del capitalismo.

En efecto, la globalización es utilizada como estrategia global imponiendo modernización, privatización y flexibilización, trasladando un mercado mediante las corporaciones transnacionales. Orientado prioritariamente a los aspectos financieros, tecnológicos y de mercadería en general, proponiendo la idea de mercado único bajo una ley universal: *la competitividad*.

También pretende abarcar toda una gama de interconexión - interdependencia en una aldea global. Pero existen espacios donde no llega la globalización, siendo que es un proceso que a su vez abarca la totalidad del acontecer humano: lo político, lo económico, lo cultural, lo científico, lo social, lo espiritual, lo militar, lo deportivo, pero sobre todo *lo urbano*; las ciudades tienen un gran reto en este milenio. El lugar donde se reencuentran, se concentra y se organizan estas *fuerzas externas por la globalización* de bienes y de servicios, informaciones, poblaciones, capitales, centros de poder, de actividades deportivas, culturales y artísticas protagonizado por sedes mundiales. Esto quiere decir, que hoy día la ciudad es pluridimensional, policéntrica; se hace ciudad sobre *la ciudad* y las viejas y nuevas periferias nos plantean también nuevas exigencias que demandan respuestas integrales al concepto de competitividad urbana.

Transnacionalización: Es el otro fenómeno importante de este tiempo histórico, su significado es que se desarrollan nuevos centros de poder de carácter internacional, condicionando los procesos nacionales y debilitando el concepto de soberanía nacional. El FMI, el BM, y la OMC y las empresas transnacionales conforman los nuevos centros de poder, mientras, la ONU se debilita. Fundamentalmente, se puede distinguir en este ámbito tres estrategias diferentes a las que recurre el Estado Nacional para enfrentar con éxito los desafíos de la globalización, estrategias que en ningún caso son excluyentes.

Retirada: Privatización de empresas estatales, desregularización de las actividades económicas, traslado de atribuciones políticas a niveles subalternos o superiores de la política.

Cooperación: Formal e informal de los Estados que pueden unir sus recursos y mejorar oportunidades de conformar el futuro, las formas de cooperación son extremadamente diversificadas por medio de convenios políticos internacionales que incluyen actores económicos y otros agentes no estatales.

Asociación: La estrategia de la asociación descansa en la transferencia formal de derechos soberanos a instituciones supranacionales, la integración permite seguir impulsando la concentración de recursos del Estado Nacional y el conjunto de reglas que norman las relaciones interestatales mediante un acuerdo de cooperación, políticas de acuerdos comerciales orientadas hacia el logro de equilibrios macroeconómicos, sacrificando lo social y sirviendo al nuevo proceso de acumulación mediante la asociación de tratados de libre comercio.

El surgimiento o fortalecimiento de los bloques económicos regionales a mediados y finales de los noventa han añadido una nueva e importante dinámica al comercio e integración global. Esto a su vez está transformando las relaciones existentes desde hace mucho tiempo entre los gobiernos nacionales y sus

sociedades y economías. Los estados y localidades están teniendo dificultades para generar los recursos que hacen frente a la liberalización del mercado, incluyendo los efectos del comercio y la integración de un desarrollo regional. Las pequeñas y medianas empresas se desarticulan y las nacionales desaparecen, siendo que la competitividad y la privatización lo hacen posible.

La avanzada tecnología permite prescindir de la mano de obra agravando la desocupación mundial. Por medio de la privatización y la deuda externa, las empresas transnacionales se apoderan de la economía, tecnología, recursos naturales y finanzas de los países. Esta *globalización – transnacionalización* opera con una política y estrategia muy precisas: Impone la competitividad como ley universal y exige la apertura de los mercados, concentrando la riqueza en pocos países, acentuando más la pobreza crítica y la exclusión social aumenta.

Este binomio *globalización – transnacionalización* es la partitura de una estrategia del *neoliberalismo* que busca la preservación de intereses, el proyecto del sistema económico financiero y la acumulación de los espacios mediante la corporación de empresas transnacionales para implementar la dictadura del mercado en sus diferentes contextos regido por la ley de competitividad de los países del Bloque Económico de América del Norte: E.U.A., Cánada y México, bajo los siguientes contextos:

Contexto Actual: Globalización Económica.

Contexto Global del proceso de Integración Económica: T.L.C.A.N.

Contexto Comercial: Integración Regional al Eje Transnacional del T.L.C.A.N.

Contexto Nacional: México

Contexto Regional: Región Centro - CRVM

Contexto Metropolitano: ZMVM

Contexto Local: Z.O.V.M.

Dentro de estos diferentes contextos el T.L.C.A.N. junto con el binomio *globalización – transnacionalización* se ha analizado desde diferentes ángulos desde la perspectiva del comercio exterior, las variables macroeconómicas y financieras, así como el comportamiento de las exportaciones, inversión extranjera captada, los mercados internacionales del petróleo, las políticas de mercado de los gobiernos participantes, el derecho internacional, los problemas aduanales en la frontera norte, la migración, el desempleo ocupacional de las maquilas, la transformación estructural de los medios de comunicación, medio ambiente, la privatización de los energéticos, entre otros sectores productivos como el campo agropecuario, etc. Sin olvidar que la mayor parte del contexto nacional, regional y metropolitano se había experimentado un crecimiento lento o un estancamiento económico en los años ochenta como resultado del agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones.

Siendo que durante la década 1980-1990 el proceso de urbanización de México se caracterizó por la desaceleración del crecimiento de las metrópolis nacionales a favor de las ciudades medias. No obstante, diversos autores sostienen que dicha desaceleración puede ser sólo transitoria. Tal parece ser el caso de la ZMVM, ya que tras el impacto del binomio *globalización – transnacionalización*, la puesta en vigor del T.L.C.A.N. antes mencionado, y a pesar que en los últimos años se ha moderado la acelerada expansión demográfica de la ZMVM observada hasta afines de 1980, continúan diversos problemas propios de una urbe de tales dimensiones y una Z.O.V.M. con una incidencia en el incremento de: contaminación ambiental, inseguridad pública, tráfico vehicular, dotación de agua, infraestructura, vivienda, energía, educación y salud, generación de empleos productivos, reciclamiento de áreas urbanas, etc.; están recibiendo un impacto considerable en su crecimiento urbano regional, los cuales son cada día más difíciles de resolver y seguramente se agudizaran a corto, mediano y largo plazo, de no iniciarse desde ahora acciones efectivas para enfrentarlos.

De ahí la importancia de reconocer el papel estratégico que tanto ZMVM y la Z.O.V.M. tienen en el *desarrollo económico regional*, así como la apremiante decisión de definir políticas públicas específicas que atiendan las necesidades presentes y futuras de la población tanto metropolitana como local, proponiendo potenciar el desarrollo económico y el social para igualar las oportunidades; reducir las inequidades de sus habitantes, mejorando el entorno urbano instrumentando medidas para proteger el medio ambiente.

Debiéndose tomar en cuenta, asu vez, que las zonas industriales que se han desarrollado en el país y contribuido a la integración empresarial, las deficiencias en infraestructura no permiten explotar su potencial, marcando notoriamente desigualdades regionales industriales y un estancamiento productivo, y la falta de consolidación de algunos parques logísticos, que aún no tienen todas las facilidades para su óptimo desempeño, resultado de problemas por falta de correlación entre gobiernos y de infraestructura y medio ambiente.

El crecimiento demográfico de la ZMVM continuará con una honda expansiva al ritmo que crece su integración a la competencia internacional con lo urbanístico para captar mayores inversiones nacionales y extranjeras en razón de la localización estratégica de los ocho corredores industriales más importantes: Cuatitlán, Tepozotlán, Tultitlán, Naucalpan, Tlalnepantla, la ZPVM, Iztacalco e Iztapalapa.

Dentro del D.F. no se planeó tener un área industrial que pudiera satisfacer las necesidades del sector productivo industrial, siendo que en Azcapotzalco por la ubicación de la "Refinería 18 de Marzo", la zona Industrial Vallejo, y últimamente la incorporación de un Parque Tecnológico en San Pablo Xalpa, colindando con el municipio de Tlalnepantla son algunos vectores geográficos de referencia al norte de la ciudad de México, indicando una tendencia de estos desarrollos de que no existe forma de modificar el uso de suelo que permitiera la convivencia de la zona urbana e industrial.

El proceso de reconversión de los viejos corredores industriales en la ciudad de México ha iniciado con el desarrollo de vivienda, sector que ha cobrado importancia en los últimos años, como es caso de Azcapotzalco, siendo que el gobierno tiene la responsabilidad de aportar la infraestructura básica, sin embargo, la carencias en varios de estos aspectos se ha visto mitigada con el desarrollo de parques industriales. Las tendencias de las industrias contaminantes, como las cementaeras, vidrieras y de refinación, petroquímica entre otras, ha sido salir de la ciudad, dejando grandes espacios que se han aprovechado en la construcción de centros recreativos, centros comerciales y vivienda, como también la improvisación de bodegas y agencias automotrices, que llegan a fungir como centros de distribución ocupando en algunos casos naves industriales establecidas.

Por lo anterior, uno de los aspectos más importantes es que el desarrollo de los parques industriales logísticos obedece al fenómeno de oferta y demanda en donde se requiere infraestructura que debe ser desarrollada tanto por la iniciativa privada como por el gobierno. El desarrollo de las vías importantes como el arco norte, el circuito exterior mexiquense, entre otros, debe desarrollarlo el gobierno pensando en posibles desarrollos de corredores industriales que respondan a la demanda de vías de carga pesada.

Existiendo dos necesidades fundamentales, el ordenamiento territorial de la ZMVM y la promoción de inversión privada, objetivos bajo los que la presentes administraciones del gobierno del D.F. y el Estado de México promueven el desarrollo de industria de alta tecnología, farmacéutica, y telecomunicaciones, entre otras. A medida que el sector industrial no cuente con un sistema de transporte adecuado, los parques industriales resentirán sus efectos, por lo que es de vital importancia recurrir a nuevos modelos de clusters industriales, que respondan a las demandas de los ejes transnacionales del T.L.C.A.N.

Para ello, es de vital importancia la conformación y adecuación de los Planes y Programas Normativos de Desarrollo Urbano en lo concerniente a lo territorial y los cambios en la estructura urbana como el abastecimiento de agua, infraestructura eléctrica, y servicios municipales, siendo de mala calidad aumentando el costo de interacción, reduciendo los efectos de aglomeración y la disminución potencial de creación de riqueza, además, una baja productividad influida, sobretodo, por el crimen urbano y la inseguridad tienen un impacto negativo considerable en la capacidad de las empresas para operar a plena capacidad, atraer y retener a los empleados; generando otros nuevos derivados del patrón neoliberal de crecimiento, cuya combinación define hoy las condiciones de habitabilidad en las periferias urbanas.

Los canales para entrar y salir de la ZMVM se consideran insuficientes, debido a que sólo existen la autopista a Querétaro, como principal vía de acceso al norte, así como la salida a Puebla, Cuernavaca y hacia Toluca. La construcción de desarrollos logísticos en las afueras de la ciudad de México, han representado una pequeña cura al problema de la concentración del parque vehicular pesado, pero todavía

existen problemas de planeación en cuanto al espacio para los centros de distribución requiriendo por lo menos 40 metros cuadrados de espacios en los patios, para permitir la maniobras de carga y descarga de mercancías de tráilers y transporte de carga en general, evitando que lo hagan en las calles locales o en ejes viales, entorpeciendo el tráfico vehicular.

La idea es que los centros de distribución queden insertados en los futuros proyectos logísticos de los parques industriales, siendo puntos de transferencia, en donde se cambia la mercancía a vehículos más ligeros para ser conducidas a los diferentes puntos de comercialización de la ZMVM.

A la luz de esta situación, este trabajo tiene el objetivo de discernir si un esquema de desarrollo como la propuesta del T.L.C.A.N., con alta complejidad para inducir nuevos nichos de empresas transnacionales a las regiones marginadas a los mercados mundiales, se puede traducir a procesos que irradian beneficios en la Z.O.V.M.; más aún, si el Estado mediante políticas públicas de esta naturaleza se encuentra en condiciones de contribuir a disminuir las desigualdades e inducir procesos amplios y diversificados que pueden ser detonadores de un desarrollo económico regional.

El hecho de analizar la región Noreste y Sureste que comprende la Z.O.V.M. con el atraso secular de desarrollo dentro de sus *factores internos y externos* que manifiesta su territorio considerado que el T.L.C.A.N. puede efectivamente ser capaz de absorber positivamente los impactos de una estrategia de este tipo, compleja, globalizada y supeditada a procesos de inversión fundamentalmente exógenos, o sea, un proceso de ocupación territorial-demográfico y del crecimiento económico-regional del modelo de planeación y gestión de las políticas territoriales y sus implicaciones en la estructura urbana, logrando renovar una transformación en su patrón físico territorial.

Dentro del planteamiento de la hipótesis, es necesario el cuestionamiento ¿Cómo planear y gestionar las políticas de desarrollo urbano regional? para que el T.L.C.A.N. tenga efectos positivos en el bienestar del desarrollo del crecimiento industrial-regional y el incremento-productivo; es decir, como marco de referencia para la instalación de las empresas transnacionales, a manera de facilitar la toma de decisiones que se traduzcan en una nueva dinámica de regiones y ciudades: espacios beneficiados y no excluidos de los procesos de comercio e inversión y se han contemplados dentro de los Planes y Programas Normativos de Desarrollo Urbano, ya que no se cuenta, con las bases viables para la conformación de una plataforma de un sistema de infraestructura para generar una dinámica económica regional, hasta ahora ausente en la Z.O.V.M. presentando una marginación regional.

En el campo teórico la metodología descriptiva es referente a la de Neil Brenner and Nik Theodore (eds.) (2002). *Spaces of neoliberalism. Urban Restructuring in North America and Western Europe*. Oxford/UK: Blackwell Publishing. Desde la formulación inicial de la hipótesis de la ciudad mundial a principios de los años ochenta por Friedman y Wolf (1982), la teoría de la ciudad mundial se ha consolidado como marco principal para el análisis de las ciudades contemporáneas, y más generalmente, sobre la cambiante organización espacial de la economía mundial por Knox & Taylor (1995). Estos autores han vinculado los estudios urbanos directamente a la economía regional, la política internacional y la teoría de la ciudad mundial desafiando a los investigadores urbanos a analizar las escalas urbanas en las cuales las ciudades están insertadas.

Al mismo tiempo, al analizar la actual configuración de los sistemas de los bloques económicos en términos de sus *nodos urbanos predominantes* y de sus redes inter urbanas, la teoría de la ciudad mundial también ha desafiado a los economistas y políticos internacionales, al analizar las geografías subnacionales y supranacionales del capitalismo que están incorporadas en los procesos de urbanización. Al integrar las diferentes escalas espaciales sobre las cuales cada uno de estos campos de investigación ha sido sustentado de una sola estructura analítica, la teoría de la ciudad mundial también ha contribuido al proyecto más amplio de superar los enfoques Estado-Céntricos en las ciencias sociales, preferentemente en la sociología urbana, la cual rápidamente ha ganado espacio en años recientes. Como también la sostenida atención sobre la "dialéctica intransitable de lo *local-global*" que ha generado un extraordinario brote de investigaciones sobre ciudades mundiales en la economía mundial.

Una de las principales contribuciones de la investigación sobre ciudades mundiales ha sido la de relacionar las tendencias socioeconómicas dominantes dentro de estas ciudades –por ejemplo, la desindustrialización, la cambiante geografía de los flujos de capital, la concentración espacial de las industrias de servicios financieros y servicios al productor, la segmentación de los mercados de trabajo, los conflictos de clase y étnicos, la polarización espacial- con la emergente jerarquía urbana mundial y las fuerzas económicas globales que la subyacen.

Sin embargo, éste privilegio analítico de la dualidad *local-global* en la investigación sobre ciudades globales también ha desviado la atención respecto del rol crucial de la escala nacional en la actual transformación del capitalismo mundial. A pesar de sus preocupaciones por el análisis de las cambiantes interconexiones entre los procesos a nivel escala urbana y mundial, la mayoría de los investigadores sobre ciudades mundiales generalmente ha supuesto una concepción sobre la *escala territorial geográfica*, lo que ha conducido a un énfasis en el declive del poder del Estado en una era de intensificación de la globalización: se plantea que mientras la escala nacional se contrae, la global se expande.

Las formas en las cuales la interacción *local-global* es enmarcada y activamente promovida por reconfiguraciones de la organización territorial del Estado, no han sido sistemáticamente estudiadas. Dentro de este campo teórico sobre *ciudades mundiales* se examinan las cambiantes relaciones entre los patrones de urbanización y las formas de organización espacial del Estado en los bloques económicos de Europa Occidental y Norteamérica.

Mi punto de partida metodológico concibe la elaboración inicial del análisis de la ciudad contemporánea desde la perspectiva de la Teoría de la Ciudad Mundial, bajo la perspectiva del crecimiento y competitividad de las *ciudades contemporáneas* que han mostrado una más estrecha relación entre ciudad y región, concluyendo que cuando una ciudad es mucho más contendiente respecto a su región, entonces la economía local depende más de su base económica y menos del crecimiento local.

La relación *ciudad competitiva-región* pone énfasis en el papel de los gobiernos para la promoción del crecimiento económico, dicha intervención significa crear las condiciones físicas territoriales como elevar la calidad estándar y la capacidad regional de las ciudades mexicanas para el mejor aprovechamiento de las ventajas de la apertura económica comercial.

Por lo tanto, el poder del Estado no esta siendo erosionado, sino reformado con relación a las escalas subnacionales y supranacionales. La resultante reconfiguración de ésta reforma geo-económica puede ser provisional, desde donde se observa a la *globalización* como un proceso que no abarca países en su conjunto sino espacios subnacionales, regiones, ciudades, y localidades que podrían representar hoy los futuros ejes articuladores de la economía global, dando lugar a la nueva geografía económica emergiendo nuevas identidades constituyendo nuevos espacios sociales.

De la misma manera se analizará la incorporación de México al proceso de globalización que ha significado cambios sustanciales en la política económica cuyos mecanismos algunas veces contradictorios han contribuido a manejar las variables macroeconómicas que logran evidenciar grandes retos estructurales por resolver que son: naturaleza cambiante en los patrones de localización territorial de las actividades económicas y una mayor desigualdad en la distribución del ingreso, conformado esto en el contexto global del proceso de integración económica de México en el T.L.C.A.N.

Se evaluará la primera década operativa, logística y funcional del T.L.C.A.N. en México que representa el 83% del total del comercio de nuestro país, contemplando la creación de una zona de libre comercio en la que se han eliminado obstáculos a las transacciones comerciales facilitando la circulación transfronteriza, marítima portuaria, mensajería aérea especial, tecnología informacional de bienes y servicios, materias primas, productos, etc. En este punto se analizará el comportamiento de estos flujos de carga mercantil hacia las regiones, incrementando los movimientos de capital, cadenas de producción, distribución, unidades de gestión y unidades de consumo que se interrelacionan en la estructura territorial de las ciudades mexicanas.

A su vez se describe cómo incide dentro del contexto del bloque económico comercial de Norteamérica en funcionamiento de la reactivación de los corredores económicos del T.L.C.A.N. Se determinará de qué manera afectó diferencialmente la estructura productiva, y a su vez cómo se integra al comercio exterior y las inversiones específicas que inciden e interactúan en las regiones de México por medio de un intercambio comercial y de servicios, manifestando una especialización sectorial y planteando la necesidad de implementar una obra de infraestructura física que ofrezca un espacio urbanizado con nuevas instalaciones para uso industrial y servicios comerciales.

Por otro lado, también se describe los rangos generales del proceso de industrialización en el ámbito nacional y en particular del Estado de México, con base en ello diagnosticar el estado actual de la industria. Partiendo de un contexto histórico territorial donde se asentarán las primeras zonas de los parques y ciudades industriales conformando una nueva estructura territorial, dando pauta a los desequilibrios industriales regionales.

También se cuestionará el modelo de transacciones comerciales que se lleva a cabo en el contexto región de conurbación del centro del país dentro de la CRVM, tendiendo a consolidar zonas y áreas periféricas, cambiando los niveles y funciones urbanas. La creación de nuevos centros, ejes y zonas dinámicas que ayuden al proceso de apertura comercial del T.L.C.A.N. nos dará como experiencia nuevos métodos de articulación, integración y fragmentación en el ámbito territorial interno y periférico. Los municipios y delegaciones comprendidas en esta región mantendrán una interacción directa en la composición de su conectividad tecnológica, en su integración económica regional, el contacto del potencial humano y el compromiso político de impulsar el desarrollo económico regional.

A su vez, se analizarán las acciones urbano-regionales abordadas hasta este periodo, con respecto a los programas de los Parques y Ciudades Industriales que los gobiernos anteriores pusieron en marcha, hasta abordar los programas de inversión en autopistas y la modernización de corredores carreteros. Mencionaremos los retos que se tienen con respecto a la innovación del sistema integral del sistema férreo y carretero, así como la columna vertebral de un sistema modal globalizado, de largas distancias y de alta velocidad. Esto puede ser un transporte que proporcione nuevas alternativas de capacidad de carga y los desafíos del presente siglo sigan operando con conexiones en terminales de abastecimiento y carga multimodal, plantas automotrices, parques industriales, zonas industriales de maquilas, puertos, terminales áreas, lugares turísticos, zonas metropolitanas y áreas conurbanas; transformando vertiginosamente los servicios aeroportuarios y los puertos marítimos pero sobre todo integrándose a los cambios mundiales en el ámbito político y económico de la firma del T.L.C.A.N. con un óptimo servicio dando respuesta a las necesidades sociales actuales del país.

En la antepenúltima parte correspondiente al desarrollo y ordenamiento regional y metropolitano se demostrará el *índice de estándar de calidad y competitividad regional*, y la territorialización de los impactos del T.L.C.A.N. cuya base organizacional se explica por la constitución de nuevas zonas productivas jerarquizadas y articuladas de acuerdo con la funcionalidad de cada parte en una cadena general de interdependencias que podrían representar los futuros ejes de la economía regional, nacional y mundial, generando nuevas conductas de localización y aglomeración espacial. Por un lado crecen las exigencias de concentración y se da lugar a formas específicas de nuevas aglomeraciones metropolitanas, mientras que por otro lado se fortalecen las posibilidades de dispersión regional territorial existiendo la posibilidad de la conformación de un tejido productivo con una mayor participación de polos de atracción de inversión en las periferias de la ZMVM.

Para finalizar se evalúa el proceso de crecimiento económico-regional, tomando como referencia el aumento de la población urbana de la Z.O.V.M., y su integración económica, las políticas comerciales de competencia en el sistema comercial mundial operativo por el T.L.C.A.N.; resaltando el compromiso político regional que ha asumido el Estado de México y los municipios conurbanos para insertar nuevos nichos de empresas transnacionales, determinar su capacidad instalada de estas empresas, el intercambio de bienes y servicios, transacciones de capitales y la gestión que llevan a cabo respecto al incremento productivo. El T.L.C.A.N. en la organización de la estructura urbana de la Z.O.V.M. determina las ventajas, desventajas y el aumento en su capacidad de infraestructura industrial y comercial.

TEORÍA DE LA CIUDAD MUNDIAL
CIUDADES GLOBALES

1

NEOLIBERALISMO Y URBANISMO: LA FORMACIÓN DE LA CIUDAD GLOBAL

1.1 INTRODUCCIÓN

Bajo el concepto de *globalización* se produce un redimensionamiento de las relaciones entre los estados y la sociedad. La globalidad afecta de distintas maneras la unidad del Estado y de la sociedad nacional, se establecen nuevas relaciones de poder y competitividad, emergen conflictos y cruzamientos entre sí, por una parte, unidades y actores del mismo Estado Nacional, y por otra, situaciones, procesos y espacios sociales transnacionales. (Beck, 1998). Esto sin olvidar el concepto de Estado-nación que perneó por muchos años la noción jurídica política del territorio. Desde su surgimiento, el Estado-Nación reguló las interacciones que dentro de éste se suscitaban o las que éste realizaba frente a otras entidades homólogas. Hoy, la fase de la globalización se puede caracterizar porque los territorios nacionales dejan de ser el escenario principal de la sociedad, el Estado territorial da paso a la transnacionalización del territorio. (Santos, 1996).

Las diferentes dimensiones expresadas por la globalización pueden debilitar nuevas funciones a los Estados-Nación. Los espacios nacionales se entremezclan y cubren la participación de actores transnacionales, emergiendo nuevas identidades y constituyendo nuevos espacios sociales con rasgos transnacionales distintos a los que tradicionalmente se habían configurado en las décadas anteriores.

Sin embargo, no se puede afirmar la existencia de un espacio global sino solamente espacios de la globalización, en este sentido surge un esquema de producción mundial mediante la descentralización o externalización de procesos productivos en un gran número de países, lo cual rompe con los patrones clásicos de localización de las actividades productivas y se recrean las geoeconomías mundiales y las geografías nacionales.

Por otra parte, la difusión de procesos tecnológicos asociados a los nuevos paradigmas de producción flexible, de subcontratación y externalización tienen efectos contrapuestos en cuanto a las conductas de localización y aglomeración espacial. Así, por un lado crecen las exigencias de la concentración, lo que da lugar a formas específicas de nuevas aglomeraciones, mientras que por otro se incrementan las posibilidades de dispersión territorial en el sentido de fortalecer la división internacional del trabajo. (Gatto, 1990). Determinando así dos lógicas que ocurren simultáneamente en la estructuración de espacios transnacionales. Por una parte la conformación de un tejido productivo, apoyada por el despliegue de redes productivas internacionales y de transacciones financieras en tiempo real, cuya base organizativa se explica por los planteamientos de la nueva división internacional del trabajo: es decir, zonas productivas y mercados jerarquizados y articulados de acuerdo con la funcionalidad de cada parte en una cadena general de interdependencias.

La globalización, en términos de la división internacional del trabajo o del mosaico global de economías regionales, no abarca países en su conjunto sino espacios subnacionales, regiones, ciudades y localidades que podrían pasar a representar los nuevos o futuros ejes articuladores de la economía mundial. Como entidades y fenómenos socioespaciales, las ciudades y las regiones están evolucionando hacia configuraciones cada vez más complejas que derrumban los paradigmas clásicos de la teoría urbana y regional, dando lugar a una nueva geografía económica y un cambio en las relaciones geoeconómicas y geopolíticas internacionales.

Pudiendo constatar que los procesos relativos a la producción y consumo del espacio-mercancía se encuentran también presentes cuando la mercancía es la propia ciudad. No solamente fragmentos del espacio urbano entran en los flujos mercantiles, incorporados de acuerdo con intereses ocasionales específicos y respectivas estrategias de acumulación de emprendedores inmobiliarios, agentes empresariales multinacionales o empresarios de turismo, sino que las ciudades pasan a ser "vendidas" dentro de las políticas del estado, que en la actual fase de acumulación capitalista, buscan cumplir con una agenda estratégica de transformaciones exigidas para la inserción económica de las ciudades en los flujos globales.

En ese contexto, no basta renovar las ciudades es necesario venderlas, y al hacerlo se vende la imagen de la ciudad renovada, es decir, colocar las ciudades en un plano internacional pasando a ser una meta recurrente de los gobiernos federales, estatales y locales; un objetivo ordenador que concentra la ciudad para construir un futuro de progreso económico sintonizado con nuevas exigencias competitivas del orden mundial en las ciudades globales.

Los teóricos urbanos del neoliberalismo han concebido la ciudad en estos tiempos de globalización como protagonista, ya que es ella la que puede determinar el progreso económico, el bienestar social y la integración cultural de sus pueblos, movilizandolos las acciones cotidianas y las relaciones externas. (Borja & Castells, 1996). En esa óptica, el plan estratégico ha pasado a ser la herramienta más adecuada para viabilizar esa condición, capacitando a la ciudad para dar respuestas a los desafíos de la globalización.

La ciudad aparece como agente en competencia planteando aumentar a cualquier costo, su poder de atracción. Ésta abandona la forma pasiva y asume la forma activa de sujeto, adquiriendo una nueva identidad, compitiendo en el mercado de ciudades. Dicha analogía parece referirse a la búsqueda de agilidad y transparencia en las formas de gestión urbana, con la desburocratización de los procesos de logística administrativa normativa y social económica.

Por lo cual es indispensable una atención más detallada de los procesos de reestructuración del Estado en el estudio de la formación de la ciudad global, a partir de los métodos de instrumentación de los acuerdos y tratados comerciales en los distintos bloques económicos desarrollando varias alternativas metodológicas para este fin.

Las coordenadas locales y regionales del poder del Estado han adquirido una mayor significación estructural a través de sus roles en la creación, mantenimiento y realce de fuerzas productivas específicas de lugar dentro de las principales regiones urbanas.

La globalización de la urbanización y el reescalamiento de la especialidad del Estado son dos momentos profundamente entrelazados de un único proceso de reestructuración socioespacial global, a través de la cual la organización de la reconfiguración de la escala territorial geoeconómica ha implementado un nuevo reescalamiento urbano.

Este reescalamiento ha operado como una estrategia principal de la gestión de las ciudades y ampliado su rango de contexto urbano regional, desde las regiones manufactureras fordistas en declive hasta los nuevos distritos industriales y las nuevas ciudades-regiones-globales. El reescalamiento del Estado puede ser visto como una estrategia de acumulación de luchas sociopolíticas y socioeconómicas en diversos rangos de escalas geográficas urbanas.

Las configuraciones reescaladas del poder del Estado a su vez transforman las condiciones sociales cotidianas bajo las cuales se despliega el proceso de urbanización regional. El reescalamiento contemporáneo de la urbanización regional debe ser visto como una reorganización multidimensional de sistemas urbanos nacionales fuertemente establecidos, relacionadas estrechamente con la consolidación de nuevas jerarquías urbanas a escala mundial.

Esta interpretación confiere la importancia sobre la dimensión de la urbanización, el rol de las ciudades como nodos de identidad urbana regional de acumulación de capital, de información, de bienes y servicios, etc.; describiendo las transformaciones, los movimientos financieros globales y la política exterior comercial de cada Estado, jugando papeles decisivos en la reestructuración de la vida diaria, mientras que simultáneamente se presta más atención a las respuestas locales y regionales, así como a los procesos de reestructuración de políticas de desarrollo económico regional. Esto quiere decir, que las formas de organización espacial del Estado tienden la siguiente eventualidad de la formación de la ciudad global y el reescalamiento del espacio del Estado, bajo un incremento considerable de urbanización de las ciudades y la incorporación del Estado y la economía mundial.

Economía internacional: La ciudad sirve como motor de crecimiento económico nacional; con el predominio de la ciudad fordista; la ciudad sirve como "máquina de crecimiento" y como lugar de consumo colectivo e inversiones estatales en bienes públicos.

Economía global: La formación de la ciudad global y el desacoplamiento del crecimiento urbano de las economías nacionales; intensificando una mayor competencia inter espacial entre ciudades y regiones a escala mundial; explosión de desarrollo especial desigual a todas las escalas.

Actualmente la "renovación" de los espacios urbanos y regionales intenta fijar al capital dentro de sus territorios a través de la provisión de activos inmóviles y externalidades específicas de lugar que no se pueden encontrar en otro lado, por lo que hay una compleja dialéctica socioespacial del Estado operando simuladamente como el resultado de la reestructuración económica a escala global, y como un medio de diversas formas de reindustrialización inducidas por la tecnología de punta, telecomunicaciones, servicios, comercialización de diversos productos, modernización y ordenamiento de su estructura urbana.

Por lo tanto, la formación de la ciudad global ha sugerido un nuevo planteamiento de la organización territorial del Estado dentro del cual ocurre una serie de fuerzas externas e internas en su conjunto, particularmente en el caso de la Z.M.V.M; opera crecientemente como un nodo de identidad urbana a nivel metropolitano y regional, dentro de esta jerarquización en algunas áreas se encuentran en procesos de consolidación. Ahora bien, el Estado nacional está en proceso de reestructuración bajo el orden de establecer nuevos marcos institucionales subestatales para promover la competitividad estructural global de sus ciudades y regiones principales.

No olvidemos que las geografías de la globalización contemporánea y las ciudades mundiales representan una particular interpretación de los espacios políticos y económicos, debido a que las regiones urbanas ocupan una alta concentración de interfases de actividades financieras, económicas, comerciales y de servicios; entre la economía mundial y el Estado territorial están incorporadas una multiplicidad de

procesos de intercambios comerciales y acuerdos comerciales sobre un rango de escalas geográficas superpuestas, como es el caso del T.L.C.A.N.

Ahora bien, la globalización tiene consecuencias relevantes en la organización y el funcionamiento económico, social, institucional y del espacio físico de la ciudad. La liberación de los mercados, la privatización de los servicios y el impulso hacia la reducción de la presencia del Estado y su acción redistributiva, profundizan los desequilibrios al interior de *las ciudades* con el aumento de la pobreza urbana y la exclusión de un número cada vez mayor de personas desempleadas. Las ciudades son el motor del crecimiento, por esto es indispensable que funcionen bien, que sean eficientes, si quieren ser competitivas en la escena nacional e internacional.

Las ciudades son fuentes de productividad e innovación. Industrias y servicios se desarrollan en estas para que empresarios puedan compartir mercados, infraestructuras, trabajo e información y promuevan la transformación del conocimiento de las instituciones y de las actividades económicas. Para mantener la promesa de mejores condiciones de vida, las ciudades necesitan instituciones más fuertes en condiciones de hacer más accesible los recursos y asegurar una distribución más equilibrada de los bienes públicos entre los diversos intereses.

Debido a que la ciudad es vista cada vez más como un producto para vender, a consecuencia de la globalización que obliga a competir para capturar inversiones extranjeras, (de hecho el tema de la competitividad es el que domina la política urbana, inclinada hacia el objetivo de hacer la ciudad más atractiva, capaz de atraer recursos externos) es necesario analizar *la ciudad contemporánea* para que podamos determinar la estructura de mercado de cualquier sector productivo.

Una vez comprendida su lógica será más fácil identificar cuáles han sido los impactos que han tenido dentro un contexto organización mundial de comercio. Tomando en consideración, la cambiante jerarquía urbana que se da en la integración de los bloques económicos mundiales, por medio de la escala espacial de capacidad de control, que a continuación se presenta; haciendo mayor énfasis al caso de estudio del *Bloque Económico de América del Norte*.

Ciudades Globales: Alta concentración de localización de sedes globales, financieras y servicios avanzados al productor, integrado con las siguientes *ciudades globales:* Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Detroit (Estados Unidos); Ottawa, Toronto, Québec, Montreal (Canadá); Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Querétaro (México). Existiendo por lo general en estas ciudades un patrón de concentración de localización de sedes de gran relevancia de eventos internacionales y nacionales, servicios financieros, servicios avanzados al productor, gran concentración de parques y ciudades industriales; integrando centros urbanos importantes dentro de la competitividad del desarrollo económico regional y nacional.

La jerarquía urbana de algunos de estas ciudades mantiene como referencia dos criterios estructurales 1) la estructura industrial de la base productiva de la ciudad (*fordista o postfordista*) y 2) la escala espacial de sus funciones de comando y control (*global, Norteamérica, nacional, regional, metropolitano, local*). La formación de ciudades globales ha exigido la emergencia de una nueva jerarquía urbana global, definida a través de la escala creciente de las funciones de comando, control urbano de las relaciones de intercambio, transacciones interurbanas y de la competencia nacional e internacional como *nodos de interacción económica*.

Por tanto las ciudades antes referidas no están encerradas dentro de economías nacionales relativamente centralizadas, sino que han sido incorporadas directamente dentro de jerarquías urbanas transnacionales y redes interurbanas, cuya propuesta de análisis se basó en la siguiente *escala territorial geo-económica*:

- Organización Mundial de Comercio
Contexto Actual: Globalización Económica
- Bloque Económico de América del Norte
Contexto Global del proceso de Integración Económica: T.L.C.A.N.

-
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte
Contexto Comercial: Integración Regional al Eje Transnacional del T.L.C.A.N.
México/ Estados Unidos/ Canadá

 - Competitividad Sectorial Industrial
Contexto Nacional: México

 - Parques y Ciudades Industriales
Contexto Nacional y Regional: Región Centro y Corona Regional del Valle de México

 - Integración al Eje Transnacional del T.L.C.A.N.
Contexto Metropolitano: Zona Metropolitana del Valle de México

 - Evaluación del proceso de crecimiento económico-regional
Contexto Local: Z.O.V.M.

Desarrollo y Ordenamiento de la Estructura Urbana: Sistema de producción flexible, descentralizado, bajo un sistema fordista tradicional de producción de masa, con una falta de infraestructura industrial competitiva. Presentan estas propuestas la evidencia más clara de una alternativa de transformación, de nuevas posiciones adquiridas dentro del sistema urbano global, indicadoras de un proceso de re-escalamiento de la urbanización a través de la economía mundial del comercio, para que adquieran importancia en las ciudades marginadas.

Como podemos observar, hacia fines del siglo XX, la propia organización espacial del Estado se ha convertido en una importante arma locacional en la competencia interespaical entre localidades urbanas, ciudades, zonas metropolitanas, regiones y Estados en la economía mundial.

De esta forma una "nueva política de escala" (Feldman, 2003) ha emergido, en la cual la organización territorial y escala del poder del Estado se está convirtiendo en objeto directo de confrontación sociopolítica. Así como han propuesto "las ciudades mundiales una conjunción entre la economía global y el Estado nación territorial", entonces parece apropiado ver las instituciones político regulatorias de las ciudades-regiones-mundiales como nodos de acumulación.

Como coordenadas geográficas de poder territorial del Estado, las ciudades globales son objetivos estratégicos centrales dentro de las recientemente emergentes instituciones globalizadas del Estado, orientadas hacia el continuo fortalecimiento de ventajas competitivas y fuerzas productivas territorialmente específicas. En este sentido las ciudades globales son espacios de acumulación global y coordenadas de regulación del Estado nacional y regional.

Siendo que los patrones de urbanización contemporáneos exigen no sólo la construcción de "nuevos espacios industriales" para formas de industrialización postfordistas, sino de manera crucial la consolidación de la capacidad de cada Estado de movilizar las fuerzas productivas de los espacios urbanos y elevar el medio natural de cada sector geográfico urbano y regional regulando las contradicciones de los coeficientes de ocupación y utilización de suelo.

Esto nos da como resultado, aumentar el índice de estándar de calidad y competitividad regional, sosteniendo un proceso de creación de recursos especializados y descubrir el potencial de cada ciudad, para insertarse dentro de la competitividad entre naciones, regiones y ciudades determinando sus habilidades para innovar en nuevos recursos especializados, no necesariamente materiales y para instalar configuraciones eficientes en términos de costo, calidad de bienes y servicios, velocidad e innovación y saber con mayor precisión dónde instalar nuevos nichos de mercado sobre un corredor económico, comercial, urbano e industrial.

Es importante contextualizar el escenario mundial del comercio que en las últimas décadas el mundo ha vivido el despertar de las regiones como forma de organización básica, económica, social y política. La

lucha por el estado nacional, llevó al siglo XX a ser testigo de su florecimiento y decadencia, el nuevo siglo se enfrenta con la globalidad como propuesta y a las regiones como su socio fundamental, determinando un *contexto actual* en pleno cambio, lo cual impide ver con claridad las transformaciones que permanecerán y aquéllas que serán simplemente un punto intermedio en el camino para la nueva organización mundial.

Las regiones se aprestan a este nuevo cambio, con dinamismo discuten su nuevo papel en la historia, invirtiendo y buscando ser competitivos frente a la nación e integrarse dinámicamente al mundo. Los diálogos se han abierto para enfrentar los cambios económicos, sociales y tecnológicos que configuran un nuevo contexto para la política económica en general y para el papel de las actividades locales y regionales en particular.

En el caso de las regiones, cuando las diferencias tecnológicas son muy importantes entre ellas, la disponibilidad de factores desiguales impiden desarrollar fortalezas competitivas, la integración puede reforzar esos problemas, en lugar de favorecer la convergencia, generar efectos adversos en unas zonas y concentración de la actividad y de la producción, entre otras.

La evaluación y desarrollo instrumental del T.L.C.A.N. dentro de la primera década, tuvo una diversidad de impactos en todas las regiones del país, sin que se pudiera impedir que el desempleo se mantuviera elevado en muchas regiones, incluidas algunas aglomeraciones urbanas e industriales que acrecentaron los problemas sociales, económicos y medio ambientales de muchas de ellas. Esto se debió a que el proceso de globalización mundial de la economía ha desencadenado una serie de efectos, que han penalizado seriamente a determinados países y regiones. Entre ellos cabe destacar, el cambio en los ejes o centros geográficos de la actividad económica (China, la India), el aumento de la competencia desde nuevos países industrializados y con un mayor avance tecnológico, aprovechando su potencial humano, en parte como consecuencia de lo anterior, una disminución de la demanda de los productos fabricados en las regiones de antigua industrialización, con la siguiente pérdida de producción.

De esta forma, las implicaciones y los retos de una nueva estrategia comercial, hace que algunas regiones enfrenten problemas de reubicación de su industria tradicional, la necesidad de reestructurar y modernizar en la medida de lo posible diversificando el tejido industrial y urbano, bajo políticas orientadas a mejorar los niveles de calidad de la productividad y competitividad de las ciudades y zonas metropolitanas más importantes a través de actuaciones directas sobre los recursos existentes en cada región; por lo que nace así una *nueva estrategia de desarrollo urbano regional*, respondiendo a una dimensión territorial: *el escenario mundial del comercio*.

Es indudable que se ha producido una interdependencia creciente en la economía mundial, que se ve acrecentada por lo que sucede en diferentes sectores geográficos del planeta. Así, las empresas de cada país y cada región, deberán enfrentarse a la competencia de otras de las que habían estado aisladas, gracias a la protección comercial de la que disfrutaban en el mercado nacional. Este proceso se ha visto acelerado en el caso de México con la desregulación asociada a la entrada en vigor en 1994 del T.L.C.A.N., este proceso del gran mercado unificado del Bloque Económico de Norteamérica, asume la posibilidad de un mayor incremento de la cooperación transfronteriza y de la competencia, dando lugar a que aumentarán las preocupaciones en relación con la *competitividad* y la *calidad* de los productos o servicios que producen los sectores industriales.

Hoy más que nunca, se debe implementar una política de impulso estratégico al desarrollo económico regional orientado cada vez más a mejorar la productividad y la competitividad de las ciudades y zonas metropolitanas; a través de actuaciones directas enfocadas a la competencia nacional e internacional, siendo mucho más intensa por los mecanismos de cambio tecnológico que se produce a gran velocidad y los recursos o factores cualitativos tienen una importancia relativa incluso mayor a la de los factores de localización tradicionales.

Hay que estar conscientes que las economías de escala desempeñan ahora un papel de creciente importancia como un factor determinante del comercio y la especialización introduciendo modificaciones

notables sobre el análisis comparativo de costos tradicionales. La reducción de obstáculos al comercio que comporta la integración, supone la supresión de barreras a la competencia entre empresas nacionales y trasnacionales, dificultando la supervivencia de las más débiles haciendo que las exportaciones procedentes de una región acaben suplantando las producciones de otras regiones menos competitivas y desarrolladas.

Las dificultades y las disparidades regionales surgen cuando existen zonas con estructuras económicas muy diferentes las cuales sufren un fuerte impacto con la integración y pueden verse sometidas a perturbaciones específicas o asimétricas, en donde no sirven las políticas comunes y no se pueden combatir mediante políticas propias diseñadas al efecto. Este problema al que se acaba de hacer mención no deja de tener una importancia decisiva en amplias áreas en la Z.O.V.M., con una tradición industrial en declive, donde subsisten estructuras características y bien diferenciadas de las áreas y los ejes más dinámicos y centrales de la economía comunitaria. Puede decirse, en síntesis, que *los beneficios de la integración económica se distribuyen desigualmente desde el punto de vista territorial.*

Al finalizar el siglo XX, la geografía urbana se modificó, la *globalización económica* volvió a redefinirse como producto de un nuevo entendimiento político, económico y social. El proceso que conllevó a este reordenamiento, sin lugar a dudas, fue la construcción de un nuevo marco conceptual para el desarrollo económico regional de las *ciudades globales* y no globales.

Las bases de una nueva convivencia global donde la célula básica son las comunidades reflexivas, en las cuales se fraguan los nuevos acuerdos, que en algunos casos agudizan la desigualdad entre regiones, pero en todos los casos son muestras vivas de la búsqueda de un esfuerzo de largo plazo por mejorar los niveles de vida de la población.

El fundamento de los objetivos que inspiran el conjunto de acciones de la política territorial, regiones más consolidadas y carentes de un sistema de infraestructura dentro de un mismo país, coexisten entremezcladas contrapuestas en una realidad económica dual y dinámica, que va descubriendo espacios emergentes, allanado de antiguas zonas de progreso hoy declinantes. Realidades como en el caso de nuestro país los del norte (T.L.C.A.N.) y los del sur (PPP) están viendo modificar el tradicional orden de los factores, alterando el producto resultante desde la óptica espacial de los corredores económicos, estos acontecimientos han cogido por sorpresa a la política regional y urbana, sin un bagaje teórico e instrumental analítico adecuado y preciso para hacer frente a las realidades más adversas del contexto actual: *la globalización económica.*

Las capacidades de una política regional y urbana, diseñada para tratar de corregir flagrantes desigualdades que nunca llegaron a atenuarse sustancialmente, se han revelado para atacar el reto adicional de generar nueva actividad económica, especialmente en las regiones en donde los procesos de integración económica radica en que promueven un mayor crecimiento global y una elevación de los niveles generales de vida y de bienestar.

Pero esas ganancias distan mucho de distribuirse homogéneamente desde el punto de vista territorial, siendo que se concentran dos ejes trasnacionales de gran importancia incorporados por el estímulo evidente de la eliminación de barreras al comercio y la reducción de costo de los transportes, esto para facilitar la concentración de la producción en algunas áreas ya que en otras no disponen de claras ventajas comparativas de costos, sobre todo salariales.

Además de la concentración, la integración económica estimula la especialización. Al desaparecer las barreras, cada área tiende a especializarse en las producciones para las que cuentan las ventajas comparativas y aumente su comercio exterior. Esa especialización continuará creciendo mientras mayores sean las economías de escala, las economías externas y la movilidad de los factores de distribución logística por medio de los ejes trasnacionales y menores resulten los costos de transporte.

1.2 LA FORMACIÓN DE LA CIUDAD CONTEMPORÁNEA

La concentración espacial de las actividades económicas ha sido un tema recurrente de investigación desde la instauración del sistema capitalista como modo de producción dominante. La ciencia regional se ha encargado de introducir la variable espacial dentro de las categorías elaboradas en el campo de estudio de la economía regional. Es indudable que esta ciencia aún no se puede catalogar como una disciplina acabada o consolidada ya que predomina la investigación de diagnóstico sobre la analítica (Garza, 1996:14), pero es también cierto que ha avanzado en la explicación genérica sobre la forma en que se distribuye la población, sus actividades y transacciones económicas que interactúan en el territorio, a la vez que se han propuesto modelos dinámicos acordes a la situación cambiante del desarrollo económico mundial.

Es interesante el planteamiento de la propuesta de Rugán, Alan en cuanto a la división del trabajo como tendencia natural y condición básica para el crecimiento económico. División del trabajo que consiste en la diversidad y separación de ocupaciones en el proceso productivo, con la finalidad de elevar el volumen de producción y consolidar el intercambio de bienes y servicios. (Rugán, Alan, 2001: 7-23). A partir de entonces, la teoría económica espacial ha propuesto y desarrollado una serie de conceptos, corrientes de pensamiento y modelos de simulación para entender lo que es una *ciudad*; los elementos que explican la concentración de actividades en una *ciudad* y al interior de ella, los factores para la localización de las actividades económicas; *la organización interna de los soportes físicos de la ciudad y las interrelaciones que ocurren entre ellas.*

El concepto de división del trabajo aportado por la economía clásica, tiene como principal aportación destacar el poder de analizar *el mercado entre distintas ciudades, a través del intercambio de productos y sectores productivos.* Este paradigma evidenció una serie de debilidades tales como suponer un solo centro donde se concentra el mercado de trabajo; no predecir correctamente el equilibrio y convergencia en el desarrollo económico regional; no presentar convincentes de crecimiento, elaborar modelos estáticos y de estática comparativa; no diferenciar las especificidades del trabajo y capital en el proceso de acumulación y considerar a los individuos como unidades de decisión económica racional y objetiva. Las áreas de estudio de esta corriente se pueden clasificar en cinco grupos. (Aulakh Preet and Michael Schecter, 2000).

- ❖ *Estructura y dinámica económica.* Concentración espacial, tamaño óptimo, sistemas de ciudades y crecimiento.
- ❖ *Organización y cambios intraurbanos.* Estructura física, mercados del suelo, transporte, servicios públicos y organización interna de las actividades.
- ❖ *Servicios públicos.* Financiamiento, inversión, bienestar y externalidades.
- ❖ *Mercados de trabajo.* Oferta, demanda y movimientos migratorios.
- ❖ *Cuentas regionales.* Variables macroeconómicas locales y matrices insumo producto.

Estos estudios han propuesto por lo menos tres repercusiones en el espacio: 1) la flexibilidad de la producción ha dado las bases para explicar la emergencia de nuevos espacios industriales; 2) la desintegración vertical puede contribuir a una concentración espacial para asegurar las cadenas insumo-producto; y 3) los mercados son gobernados por grandes corporaciones y no por la fuerza de mercado. Ahora bien, existe un consenso sobre la perspectiva económica, una *ciudad* se caracteriza por desarrollar preferentemente actividades no agropecuarias. Se ha propuesto como condición que el mercado de trabajo local deba estar asociado por lo menos en un 70% a actividades no agropecuarias. (Aulakh Preet, 2000). Por lo tanto, las actividades con un sello de distinción urbano son las industriales y el sector terciario.

Análogas consideraciones se pueden hacer sobre el marketing urbano, que llegó a ser obligatorio en las ciudades de los países en desarrollo, obviamente sobre todo para aquellas de mayor dimensión. Siempre fue indispensable para aquellas ciudades que se vendían en el mercado turístico directamente, pero se transformó en un terreno de presentación forzosa para aquellas que quieren participar en los flujos financieros y en las inversiones internacionales, claro que en la *ciudad* intervienen e interactúan categorías demográficas, económicas, sociales, políticas y culturales dando como resultado una conformación física territorial que engloba la dimensión real de la naturaleza *económica regional* de la *ciudad*.

Por lo tanto, la naturaleza económica de las ciudades se caracterizan por su longevidad y la interacción de transacciones comerciales que estaban estrechamente organizadas apareciendo el concepto de *metrópolis* con una importante concentración de soportes materiales (Amendola, 2000). Una de las condiciones favorables que ofrecía la ciudad era la seguridad personal. La ciudad no siempre ha sido concebida de la misma manera. Un conjunto de distribución en la población concebía su espacio a base de prioridades del sustento y bienestar, sobre todo de protección tanto a nivel externo como interno dentro del núcleo de apilamiento de las casas. En cada época, las manifestaciones de la organización espacial urbana percibían su entorno físico según su propia cultura.

La división del trabajo: Incide en la consecución de economías de escala (sinónimo de rendimientos a escala), definidos con el mayor aumento proporcional del producto con relación al aumento de todos los factores utilizados (trabajo, capital, suelo, insumos, producción, medios de consumo colectivo, modo de regulación, papel del Estado, cohesión social, etc.)

Los rendimientos de escala que describe Amendola ocurren cuando se incrementan todos los factores, mientras que el producto marginal alude a los cambios en el volumen de producción cuando sólo se incrementa el factor productivo, manteniendo constante los demás. Los rendimientos se refieren a la forma en que cambia la producción cuando se altera la escala.

La transferencia: Se refiere a la necesidad que tienen las ciudades para exportar bienes y servicios, con lo que, a cambio, podrán importar factores de la producción y bienes de consumo final que ella misma no dispone, no puede o no tiene la capacidad de producir (Chavez, G., 1996).

Desde este punto de vista macroeconómico, las ciudades desempeñan las funciones de producción, distribución, consumo, es decir, tienen la vocación para ello. Pero con el paso del tiempo la gestión de las ciudades tiene que recobrar el sentido del vocablo latino *PLANUS*, da origen en nuestro idioma a dos palabras: plano y plan; la acción de hacer planes se define como planeación, clasificar, hacer claro; codificar, hacer códigos; dignificar, hacer digno; zonificar, hacer zonas. Planear, hacer planes, es idear todo un sistema para obtener un fin preciso que no forzosamente se refiere a las obras que deben efectuarse para beneficio de una región o de una ciudad; es usado para denotar todo acto de previsión, lógico y voluntario; o sea, la planeación en este sentido, es una actividad universal y tiene el sentido de previsión de crear ciudades con rasgos fundamentales de un desarrollo económico contemporáneo.

Ahora bien, la planificación es también un sistema, un método, una manera de planear y resolver los problemas sociales, materializando en obras "realizables" que se desprenden de un estudio en el que habrán intervenido técnicos y artistas en equipo. La realización del plan en la obra es lo que hace del urbanismo una técnica científica de aplicación, el plan es previsión.

Planificación, será hacer planos, pero hacer planos lleva implícita la idea de planes; es así un segundo grado de actividad que engloba la preexistencia del primero. Planificador es el que hace planos, pero como el plano es consecuencia del plan, se sobreentiende que al hacer plano hace plan, es decir, en la tarea del planificador están incluidos *PLAN* y *PLANO*. El proyecto es la representación ideal de lo planeado, y que se hará creación formal; no es sólo una tarea de dibujo sino más bien es la concepción de formas útiles para el alojamiento humano en sus funciones urbanas y complementadas con documentos altamente técnicos.

Cabe cuestionarse hoy día *¿Qué es la ciudad?* Su característica es el volumen y la densidad de población. El tamaño y la reunión compacta de los edificios, el estatuto legal, la división del trabajo, los tipos de habitantes, los grupos sociales y sus contactos; las instituciones, movilidad y heterogeneidad de la población, las innovaciones culturales, el crecimiento de la población, intensificación de la división del trabajo, aumento del comercio y de la industria, desarrollo de la interdependencia económica, división marcada de la sociedad en clases, movilidad social, creación de diversas instituciones políticas, culturales, sociales, económicas, jurídicas, disposición y extensión en donde la densidad de la población es mayor a 2000 habitantes por milla cuadrada, equivalente a 772 por kilómetro cuadrado y más del 65% de la población económicamente activa, lo sea en trabajos *no agrícolas*, debiendo ser más alto que el correspondiente al promedio nacional.

Ebenezer Howard, ya al finalizar el siglo XIX previó la solución del problema al proponer su ciudad jardín como núcleo satélite exponiendo que el principio está en no permitir que la ciudad crezca indefinidamente, sino en crear pequeñas ciudades satélites, en comunicación directa con el núcleo central. En ellas se dejarán previstas residencias y zonas industriales para que la ciudad tenga vida propia se rodeara la ciudad por un cinturón de terreno no edificable, dedicado a jardín o bosque y se proveerá de áreas de cultivo suficientes para el aprovisionamiento de la ciudad (Chueca, G., 1985).

Entorno a un gran centro de negocios, de gobierno y de cultura al que se llegue fácilmente a pie si se desea, es el concepto de una ciudad parque con rascacielos que emergen sobre la superficie ajardinada; las circulaciones, los servicios bajo tierra, expresos directos con paradas al pie de las torres, cada 400 metros los de servicio urbano y más retiradas las de tipo foráneo e internacional; aeropuerto en el centro, pistas de vehículos ligeros en niveles levantados, etc.

Para los obreros, ciudades jardín próximas a las zonas de trabajo. Todo ello apoyado en su frase "El eje de la rueda no puede cambiarse sin destruirla", en franca oposición a las ideas germanas de Stübben y Sitté. Le Corbusier dice: La ciudad como todo organismo, debe tener un límite de tamaño: este límite es la unidad urbana, determinado por el principio de autosatisfacción que se apoya en la triple naturaleza psicológica, espiritual, social y de necesidades del ser humano.

El mismo principio de autosatisfacción, obliga a establecer en la ciudad una distribución interna y funcional, creando distintas áreas de autosatisfacción local, conectadas con un punto central provisto de medios de satisfacción colectiva.

La ciudad lineal de Soria y Mata, enunciada en 1882 y realizada como experiencia entre 1894 y 1896, tiene como idea que "una carretera principal debe constituir el eje o espina dorsal del organismo urbano". Los medios de transporte han reducido las distancias materiales, pero los viajes siguen implicando gastos de tiempo, energía y dinero, surgiendo la duda de si las ventajas de la dispersión superan en realidad las desventajas que implican. El habitante malgasta cada día 2 horas en transporte y un 10% de sus ingresos, sin contar la cantidad de energía nerviosa que consume.

Para Howard, la unidad básica de habitación trabajo, debe ser la ciudad jardín y las realizaciones inglesas del mismo Howard, Unwin y Parker, alojan 15,000 habitantes de 25,000 a 30,000 las más grandes; al quedar completas y saturadas debe crearse, según su teoría, otro núcleo. Esto es para nosotros la Unidad vecinal de 15,000 a 25,000 habitantes, alojados en torno a un centro cívico comercial, 4 o 6 súper manzanas de habitación, cada una con una cerca de 16 hectáreas y una densidad de población entre 150 y 250 habitantes por hectárea. La densidad propuesta por los ingleses no pasa de 10 familias por acre (125 habitantes por hectárea).

Consideramos población dispersa cuando hay menos de 75 habitantes por hectárea; baja, de 125 a 200 habitantes por hectárea; media de 200 a 350 habitantes por hectárea; alta de 350 a 500 habitantes por hectárea y muy alta de 500 a más habitantes por hectárea.

Sharp, al mencionar su criterio de dimensión para la ciudad, señala como máximo 300,000 habitantes en un radio de 4 kilómetros, pues demuestra que los servicios públicos municipales para una población de menos de 100,000 habitantes resultan antieconómicos o ineficientes para el doble; 200,000 comienzan a equilibrarse y resultan óptimos por completos equilibrados y económicos al llegar, sin exceder, a los 300,000, pero debo recordar aquello que aludí. Como precisamente en esa cifra, las gráficas de crecimiento de la población de una ciudad, inician un cambio de sentido hacia un crecimiento acelerado incontenible.

Le Corbusier se declara por la unidad de 3 millones de habitantes, con densidades en el centro entre 800 y 1,000 habitantes por hectárea en torres de 60 pisos, emergiendo del jardín a distancias de 400 metros entre una y otra; después las líneas zigzagueantes de los edificios bajos de departamentos iluminados, expuestos al soleamiento, suprimiendo patios interiores y calles corredores y, como complemento, las

ciudades jardín para las familias obreras cuyos jefes se desplazan en sentido opuesto al centro, hacia las zonas industriales instaladas en la periferia.

Por lo que podemos establecer que el tejido socioeconómico de nuestras urbes tiene dificultades para asimilar el ritmo trepidante con que se suceden los cambios geopolíticos, económicos, sociales y tecnológicos. Ante esta realidad, cabe plantearse una serie de cuestiones relevantes. *¿Son los actuales instrumentos de planificación y gestión urbana capaces de dar una respuesta ágil y adecuada a los cambios del entorno? Y ¿Hacia dónde debe encaminarse la planificación urbana para impulsar la competitividad y habitabilidad de nuestras ciudades?.*

Los diversos agentes públicos y privados que actúan en el ámbito económico directamente, mediante el desarrollo de infraestructuras, influyen de forma relevante las decisiones urbanísticas. Y el creciente peso de los movimientos sociales en el urbanismo canaliza con gradual efectividad las preocupaciones y deseos de los grupos ciudadanos en lo que respecta a calidad de vida.

Esta situación ha favorecido la adaptación de la legislación urbanística a las peculiaridades de cada región, debilitando la planificación normativa y centralizada, así como la creciente rivalidad entre ciudades para atraer o retener actividad económica y aumentar la competitividad y el atractivo de sus urbes. Predominando una planificación tradicional entre diseño y ejecución, no se establece un camino sistemático para gestionar la evolución de la ciudad, por el contrario, hoy día se trata de restar importancia al *Plan* como producto para volcar la atención como proceso facilitador de la gestión urbanística.

Se considera que la planificación sectorial de las ciudades ha impedido la obtención de una visión global de su problemática y la formación de un modelo integrado para su futuro desarrollo. Con el fin de superar la planificación sectorializada y descoordinada del pasado, en el presente se persigue la integración de la coordinación horizontal y vertical entre los diversos niveles territoriales administrativos de la planificación. Se tiende a establecer criterios de costo-beneficio que evalúan y priorizan sus determinaciones.

En el pasado, los planes se realizaban con el fin de satisfacer las exigencias de los elementos de la oferta urbana (suelo, infraestructuras, equipamientos, etc.); por el contrario, en el presente se detecta una creciente consideración hacia las necesidades de la demanda urbana (ciudadanos, empresas, visitantes, etc.); ya que la implantación de las políticas de orientación territorial requieren conformar auténticas regiones y comarcas, concebidas con un amplio abanico de criterios, que se puedan desbordar los rígidos marcos impuestos por las delimitaciones administrativas con un progresivo entendimiento de la complejidad de los intereses y actores involucrados en el desarrollo socioeconómico de una ciudad que conduce a segmentar y focalizar el proceso participativo, frente a fórmulas de tipo más abierto y asambleario impuestas a las modalidades partidistas.

En definitiva, los problemas actuales y las amenazas futuras de una ciudad no pueden resolverse únicamente desde las tradicionales propuestas urbanísticas e inmobiliarias. Para hacer viables operaciones reestructuradoras del tejido físico, económico y social de una aglomeración urbana, es necesario hacer una política más amplia con objetivos estratégicos intersectoriales. En otros términos, se requiere un proyecto estratégico ambicioso que cumpla como mínimo dos objetivos básicos: Orientar yocular aquellas acciones sectoriales que deban emprenderse desde un programa global y estimular al conjunto de la sociedad hacia la consecución de un horizonte definido.

Desde mi punto de vista la planificación estratégica es un proceso creativo que sienta las bases de una actuación integrada a largo plazo, establece un sistema continuo de toma de decisiones que comporta riesgo, identifica cursos de acción específicos, formula indicadores de seguimiento sobre los resultados e involucra a los agentes sociales y económicos locales a lo largo de todo el proceso, además ayuda a una comunidad a identificar sus ventajas con relación al entorno exterior (la región, la nación y el mundo). Este énfasis en los factores externos, pasan por alto a menudo en la planificación tradicional, evitan el clásico error de concentrarse en lo que se deberían hacer en lugar de prestar atención a lo que se puede hacer.

Identificando mejorar la posición competitiva de una ciudad, se busca evaluar los cambios en sus mercados y competencia a partir de esta apreciación, tomando medidas para mejorar sus posiciones apoyándose en sus puntos fuertes y atenuando los débiles. Aunque muchas ciudades no se plantean esta competencia, lo cierto es que cada vez los planes urbanísticos se preocupan más por localizar uso de suelo y planificar las infraestructuras urbanas, sin alcanzar una mayor competitividad económica y una mayor calidad de vida. En otros términos, un *Plan Estratégico* solo considera la dimensión física del territorio, en su justa *dimensión del territorio del desarrollo económico regional*, contemplando la complejidad socioeconómica y política de la comunidad analizada, minimizando así las contradicciones y fracturas operativas habituales en las planificaciones sectoriales.

Hoy día, es frecuente escuchar a políticos, gestores municipales y urbanistas expresar su inquietud acerca del atractivo y competitividad de su ciudad frente a otras ubicadas en su área de influencia o incluso en relación con otras más alejadas. Términos como orientación hacia la demanda, atractivo de la oferta urbana, posicionamiento competitivo y acciones de marketing, que hasta hace poco quedaban restringidos al ámbito empresarial, hoy son moneda común en las administraciones locales y regionales.

Este naciente interés en el sector público por los conceptos de estrategia empresarial viene motivado no tanto por la corriente neoliberal en boga como por la magnitud y velocidad de los cambios socioeconómicos que están afectando de forma significativa a nuestras ciudades. Esta situación ha conducido a la exploración de nuevos enfoques en materia de planificación urbana que respondan a las exigencias emergentes, entre las cuales destaca la planificación estratégica por su novedad y su amplia difusión. Los conceptos e instrumentos analíticos han sido extraídos en su gran mayoría, de la práctica empresarial la cual a su vez, se nutrió de las experiencias portadas por el ámbito militar.

Las grandes empresas comenzaron a prever y organizar de una manera más sistemática el crecimiento y la diversificación de sus actividades, especialmente a partir de un análisis a corto plazo de los productos y los mercados, conocido con el nombre de marketing. Con la aparición de la planificación estratégica, el énfasis pasó de la realización de proyecciones a la comprensión profunda del entorno del mercado, particularmente de la competencia y los consumidores. Resultaba deseable una reflexión sobre las condiciones existentes y sobre la capacidad para anticiparse a los cambios que pudieran tener implicaciones estratégicas en la marcha de la empresa.

En este contexto, la *ciudad* puede entenderse como un complejo ecosistema de elementos o partes conectadas, donde las actividades humanas están enlazadas por comunicaciones que interactúan en tanto el sistema evoluciona dinámicamente, cualquier variación o alteración, ya sea espacial o estructural, en una de sus partes origina una reacción en cadena que modifica o influye en las otras partes del sistema. El dinamismo de los procesos junto a la intensa interacción de los cambios que tienen lugar sobre el suelo es lo que caracteriza a la complejidad del enfoque sistemático en la *planificación urbana*.

La *ciudad* y su área de influencia inmediata pueden contemplarse como un sistema funcional, entendiendo éste como un conjunto de componentes relacionados entre sí para la consecución de fines comunes. En otras palabras, los individuos, las empresas y las instituciones desarrollan su actividad en un sistema urbano, del cual demandan una serie de recursos, infraestructuras y servicios. Además, los sistemas urbanos existen en un determinado entorno (contexto socioeconómico o medio ambiente) e interactúan de manera constante.

1.3 LA FORMACIÓN DE LA CIUDAD GLOBAL

Los cambios experimentados en el entorno social están produciendo tensiones significativas en el tejido urbano, frente a las cuales se ponen en práctica actuaciones dirigidas al reciclaje de la fuerza laboral, a la reestructuración de la oferta de equipamientos urbanos y a la ampliación de la oferta de servicios sociales. El elevado costo de estas actuaciones de tipo reactivo está obligando a los gobiernos locales a desarrollar una política de prevención y anticipación de los problemas sociales, interviniendo en áreas tradicionalmente reservadas a los gobiernos estatales o regionales.

Hasta fechas recientes podía aceptarse como un axioma el que la innovación tecnológica se concentraba sistemáticamente en las grandes áreas metropolitanas, es decir, concentraban localmente una gran demanda de productos y servicios, lo cual les hacía depender fuertemente del grado de avance de las tecnologías que poseían para mantener su competitividad.

Previsiblemente las ciudades medias que cuenten con recursos humanos emprendedores y bien capacitados, podrán integrarse en las redes internacionales donde se investiga, desarrolla y transfiere tecnología. La explicación a este cambio se debe a que los nuevos avances en telecomunicaciones permitirán la conexión y el intercambio de información en tiempo real entre cualquier parte de un territorio.

El nuevo entorno tecnológico: la inteligencia artificial está solidamente introducida en las actividades económicas y ha contribuido notablemente a la mejora del bienestar del género humano. El total aprovechamiento de las innovaciones tecnológicas requiere que las personas sean capaces de asumir y adaptarse a estos avances. Sin embargo, la realidad nos indica que las nuevas técnicas evolucionan con mayor rapidez que las pautas de moralidad, las relaciones laborales y los sistemas organizativos de las empresas.

La economía mundial es controlada cada vez más por empresas multinacionales que buscan desarrollarse en cualquier rincón del mundo, este proceso se denomina globalización económica (Carmona, M., 2001). La globalización es un proceso sumamente complejo que tiene que ver con la expansión del proceso productivo; pero no solo en el ámbito comercial (intercambio de bienes) sino también en los procesos productivos (segmentación y desconcentración de empresas a diversos territorios) y de capital (desarrollo de la inversión extranjera).

Ante esto, las ciudades están asumiendo nuevos papeles en la economía mundial. A finales de los setenta, se suponía que con los nuevos avances en las comunicaciones las actividades se desconcentrarían para dar paso a un nuevo proceso urbano que consistiría en industrializar el espacio rural y dejar a las ciudades sólo como centros de intercambio comercial.

Sin embargo, para (Sassen, S., 1999) las empresas, si presentaron un proceso de desconcentración, no fue hacia el medio rural, sino para establecerse en ciudades periféricas o de menor tamaño, propiciando con esto que el desarrollo industrial se mantuviera solo en los espacios urbanos. Lo anterior propicia la dispersión de actividades, principalmente de procesos productivos con gran intensidad de mano de obra, que se pueden desarrollar en cualquier parte del territorio pero que por lo general se ubicarían en ciudades periféricas, medias o pequeñas con infraestructura adecuada y abundante mano de obra. Pero también se está generando un proceso de concentración de ciertas funciones y actividades que deben mantenerse cerca debido a las necesidades de infraestructura especializada, condiciones para producir ciencia y tecnología (investigación y desarrollo), recursos humanos e instituciones.

Esto nos lleva a considerar que antes las ciudades desarrollaban ciertas características que les permitían la concentración económica y poblacional, la diversificación de funciones manteniendo una centralidad con respecto a su área de influencia. Ahora la ciudad está produciendo una urbanización diferente que es resultado de un espacio de flujos y cuya característica principal es la de desconexión del entorno local. Es decir, las metrópolis están tratando de conectarse globalmente pero desconectarse a nivel local. (Borja y Castells, 1996).

Con la globalización los mecanismos de la integración son cada vez más débiles, sea al interior de la ciudad como respecto del territorio que la circunda. La ciudad productiva profundiza cada vez más la separación entre actividades locales, formales e informales, en condiciones de sobrevivir solamente porque están situadas en lugares precisos y ligadas a un mercado justo de actividades que se desarrollan en el mundo. Las ciudades globales son sitios particulares de producción de servicios avanzados y de innovaciones financieras; dejan de lado la producción de bienes manufacturados, la cual se desconcentra a otras ciudades de menor jerarquía en la red urbana global.

El desarrollo de la tecnología de la información y la comunicación que está en la base de la globalización constituye un factor importante de diferenciación. La posibilidad de servirse de esta tecnología, teóricamente de fácil difusión, en las actividades de los países en desarrollo interesa, en realidad a una reducida minoría de la población que dispone de líneas telefónicas, que tiene dinero para comprarse una computadora y que puede permitirse pagar una conexión a Internet. Para participar de la globalización las ciudades deben estar en condiciones de ofrecer buenas infraestructuras de comunicación.

El impacto de estos cambios reflejará una polarización en la distribución del ingreso y el empleo. Puesto que muchas de las actividades manufactureras se desconcentrarán, la población que las realizaba no podrá insertarse en la nueva dinámica que está teniendo la ciudad.

La brecha entre empleos bien y mal remunerados se hará cada vez más amplia, lo cual significa que las ciudades, de acuerdo con sus funciones primordiales, se ubican en un determinado nivel de la red. De esta manera, las ciudades que ocupan el primer lugar en las diferentes redes son Nueva York, Londres y Tokio (Sassen, S., 1999), porque son centros financieros, sedes de corporaciones multinacionales e instituciones internacionales que muestran una rápida expansión de servicios avanzados para las grandes corporaciones y son importantes nodos de comunicación.

A medida que la economía global se expande y se incorporan a ella nuevos mercados se unen otras ciudades a la red urbana global; en este proceso cambiante su jerarquía no es estática, sino que se modifica como resultado de la feroz competencia que existe a nivel internacional.

Las ciudades buscan tener una conexión cada vez más directa con las grandes corporaciones, que tienen su sede en las de primer nivel, las cuales a fin de cuentas son las que controlan la economía mundial; cuando los corporativos ven una ciudad atractiva para desarrollar sus funciones centrales, hacen que ocupe un lugar privilegiado en la red urbana mundial.

Para que una ciudad pueda participar en la red tiene que desarrollar aspectos como su conectividad y accesibilidad, con lo que tendrá un flujo de relaciones que le permitirán desarrollar actividades importantes para los procesos productivos de las grandes corporaciones. El desarrollo de estos aspectos requiere infraestructura y recursos humanos que puedan generar un conocimiento acorde a las necesidades de las empresas no sólo en aspectos cuantitativos, sino incluso en aspectos intangibles como el conocimiento necesario para la configuración de un escalón de la red urbana global.

El territorio es un elemento decisivo para que las ciudades generen competitividad, ya que son cada vez menos las barreras arancelarias y el otorgamiento de tratos preferenciales como el abaratamiento de factores productivos y subsidios que crean un ambiente competitivo con condiciones que benefician a determinadas empresas.

Hoy para ser más competitivas las empresas necesitan, entre otras cosas, buscar un territorio con las siguientes condiciones favorables: infraestructura tecnológica adecuada; sistemas de comunicaciones que aseguren la conectividad del territorio a flujos globales de personas, información y mercancías; la existencia de recursos humanos capaces de utilizar el nuevo sistema técnico-productivo, y por último, tener un nivel de vida satisfactorio que brinde a la fuerza de trabajo el ambiente adecuado para desarrollar actividades sin limitaciones de salud, alimentación y vivienda (Borja y Castells, 1996), es decir, la revolución científica y tecnológica, la reforma del Estado, las demandas de autonomía de la sociedad civil, la privatización y la desregulación colocan al territorio organizado en un lugar protagónico respecto al nuevo orden internacional. (Carmona, M., 2001). Se puede afirmar que el territorio es factor de desarrollo.

Esto a su vez, obliga a los planes de desarrollo urbano a formar parte de la transformación y renovación de los instrumentos tradicionales de la planificación. Esta traslación de la planificación estratégica al ámbito del desarrollo urbano puede explicarse como una serie de fenómenos significativos que han obligado a modificar el *status quo* imperante en la *planificación urbana regional*.

Sin olvidar que esta sucesión de acontecimientos se ha producido, casi simultáneamente, en un breve periodo de tiempo, razón por la cual los instrumentos que intentan darles respuesta, como es el caso de la planificación estratégica de ciudades, presentan un evidente nivel muy bajo, en ocasiones, un inevitable bagaje de contradicciones en sus propuestas conceptuales de sus planes y programas urbanos.

Este cambio de perspectivas hizo que los dirigentes municipales se plantearan una reflexión estratégica localizada en los problemas internos de sus ciudades, en las condiciones de competitividad de las economías locales y en el potencial de desarrollo de los recursos endógenos de sus municipios y territorios circundantes. "Ciudades inteligentes" las actuaciones orientadas a conseguir este fin suelen materializarse en la construcción de polígonos industriales avanzados, la potenciación de centros de conocimiento, la creación de infraestructuras para la transferencia de tecnología.

Por lo que el modo de producción capitalista y el proceso de producción se ha dividido en tres fases: 1) en la concepción, llevado a cabo por las actividades de estudios de mercado y servicios al productor, 2) producción, con sumisión del proceso del trabajo a la producción en masa, y 3) realización, a través de las actividades del transporte, almacenamiento, comunicaciones y servicios para la explotación y aduanales (Neil B. y Nik T., 2002).

Estas fases se han logrado por la división del trabajo, cuya fase de producción de mercancías ha manifestado las siguientes transformaciones, la finalidad ha sido elevar la productividad parcial del trabajo:

- ❖ *Taylorismo*: comprende la separación entre las tareas de concepción y producción. En esta última se asignan tiempos y movimientos a las labores y faenas de los trabajadores.
- ❖ *Fordismo*: donde introduce la Taylorismo la cadena de producción, por lo que el bien es móvil mientras que los trabajadores permanecen en su lugar, así como la remuneración por día en vez de por pieza o destajo. Este proceso intensifica la separación entre las fases de producción y la polarización de técnicos y trabajadores no calificados, siendo una forma de adaptación continua al consumo masivo para lograr incrementos en la productividad y adaptarse a la acumulación intensiva y consumo a gran escala.
- ❖ *Automatización*: es un proceso continuo del desarrollo tecnológico y demandante de empleos más calificados. Se caracteriza por un aumento en la relación capital / trabajo o intensidad de capital en donde la innovación tecnológica es suficientemente amplia para transformar las condiciones generales de producción. Permite la internacionalización del capital, la deslocalización industrial y la descentralización en el control por parte de las corporaciones.
- ❖ *Postfordismo*: tiene la característica de desaparecer la cadena de producción por el enriquecimiento de tareas y la creación de grupos semiautomáticos, delimitando pequeños colectivos de trabajo. La fase de producción se realiza en varios colectivos de trabajadores, lo que facilita la división espacial del trabajo y la posibilidad de fragmentar el proceso productivo en varias etapas que se pueden realizar en unidades productivas distintas.

El desarrollo económico ocurrido en la segunda mitad del siglo pasado, se caracterizó por dos elementos: a) terciarización de la estructura económica en casi todos los países con economía de mercado; b) nueva división internacional del trabajo que se materializa con la globalización de los procesos industriales (Neil B. y Nik T., 2002). La interrelación de ambos elementos sólo se puede entender a través del análisis de la distribución de las actividades en el territorio y más específicamente en los cambios de la estructura, dinámica económica local y en los mercados de trabajo de las ciudades globales.

La dinámica del sector terciario no se puede entender si no es a partir de su relación que guarda con el proceso de producción. La definición de éste es precisamente la ubicación en el contexto del modo de producción capitalista. Desde un punto de vista muy general, el sector terciario se conforma por una serie de actividades de servicios que sirven para satisfacer necesidades de toda la sociedad.

En la medida que los servicios han interrelacionado con el proceso de producción, es como se puede clasificar más correctamente con fines de análisis y mejor será su comprensión acerca del desempeño experimentado. Estas actividades se han insertado en las fases de producción por cuatro transformaciones principales que han operado en este contexto actual: 1) cambios en los mercados del producto; 2) cambios legales y administrativos de la gestión de las ciudades; 3) desarrollo de nuevas tecnologías productivas; y 4) concentración y centralización del capital en grandes corporaciones de empresas nacionales y transnacionales.

Lo que es indudable es el avance del capitalismo, comandado por las innovaciones tecnológicas y la división del trabajo, éstos dejan de ser el motor de crecimiento del sector terciario, perdiendo peso en su participación porcentual de empleo y producto, debido principalmente al florecimiento de actividades de autoservicio y al aumento del ingreso real de la población. Sin embargo, en épocas recesivas como pudimos apreciar con la manifestación de las crisis económicas, presentan la inserción del personal ocupado, abrigando al empleo informal.

Esta etapa se ha denominado postindustrialización y alude a una fase de desarrollo que se manifiesta por un proceso de pérdida de empleos en el sector industrial de las grandes ciudades metropolitanas, propiciando una reestructuración industrial y un cambio en la posición jerárquica de las actividades urbanas. A nivel interurbano ocupa una transferencia de actividades con uso intensivo de mano de obra hacia regiones y ciudades de menor desarrollo, mientras que las actividades de mayor productividad del sector terciario se concentran en regiones y ciudades metropolitanas con mayor nivel de desarrollo.

El mayor peso del sector terciario sobre el industrial en la estructura y dinámica de las economías nacionales se complementa con una nueva reconfiguración del espacio urbano, en donde los servicios al productor se concentran en las ciudades metropolitanas de mayor tamaño, mientras que los productos de manufactura y los servicios al consumidor adoptan un patrón de localización más disperso entre localidades de menor tamaño.

Por otro lado, la economía global es un sistema económico que trabaja con una unidad en el tiempo real a una escala de un contexto actual. Se caracteriza por una integración desigual a los procesos productivos, a las interrelaciones y a los mercados de trabajo y capital. La desintegración vertical de los procesos productivos no significa el fin de la concentración corporativa, sino más bien su profundización. Durante un lapso de tiempo, las compañías industriales y de servicios hacían cosas distintas por lo que rara vez entraban en competencia.

La transformación en la organización del orden internacional y de las relaciones económicas y políticas entre naciones, incide en la relación territorial a través de procesos antagónicos que se conjugan en el territorio físico espacial. Estos procesos tienen que ver con la desindustrialización de algunas zonas y la reindustrialización de otras, con lo que se impone una polarización como funcionamiento básico de la característica social y territorial que exige la globalización e inserción comercial.

En el contexto del nuevo orden internacional, las ciudades pasan de nuevo a ser *focos de innovación* y, en consecuencia, *piezas centrales de la recuperación económica*. Las actividades sufren una profunda reorganización en sus procesos de producción y distribución. Manifestándose la polarización en el tamaño de las empresas, existencia de nuevas organizaciones corporativas, y complementarias al proceso de producción, estímulos a la movilidad de personas a través del desarrollo de los sistemas de transporte y comunicaciones, nuevas formas de apropiación de los coeficientes del uso y utilización del suelo; y problemas de índole ambiental.

Una de las características del proceso de globalización es la flexibilidad en la localización de actividades, generada por cambios en la organización y crecimiento de la economía orientada a los servicios al productor. Existe también una flexibilidad en la accesibilidad motivada por innovaciones en el transporte y las vías de comunicación terrestre, ambas flexibilidades contribuyen a patrones de desconcentración espacial, dando como resultado la creación de regiones metropolitanas que se caracterizan por una

estructura multimodal. La economía global ha propiciado la aparición de ciudades mundiales cuyas funciones son el control y coordinación de la nueva división internacional del trabajo.

Son *nodos de identidad urbana internacional*, derivado del desarrollo de las telecomunicaciones lo cual ha permitido el control y coordinación a distancia de las fases de concepción, producción y realización de logística comercial. En síntesis, los principales cambios o tendencias en la urbanización de los países más desarrollados y con menor grado de desarrollo, han sido los siguientes: 1) rápida declinación del empleo manufacturero en relación al de servicios; 2) suburbanización y ruralización del empleo en el sector manufacturero; 3) abandono o subutilización de zonas en las ciudades centrales; 4) mayor papel de las empresas pequeñas y medianas en la creación de empleos; 5) tendencia de pérdidas de empleo en las ciudades centrales; 6) prolongadas disparidades regionales en cuanto a tasas de desempleo; 7) persistencia de bajos salarios y alto desempleo en grupos sociales específicos; 8) conformación de ciudades globales localizadas dentro del contexto de un sistema urbano nacional y que desempeñan roles en su intersección con la economía internacional como en el país y su sistema urbano regional (Crevoisier, 2000).

La naturaleza cambiante de la urbanización contemporánea es reflejo fundamental de los cambios en el qué, cómo y dónde la producción industrial describe las principales características del proceso de producción, enfatizando aspectos sobre factores de producción, desarrollo tecnológico e indicadores del proceso productivo que realizan las ciudades globalizadas. Mientras que la economía urbana se encarga de analizar las características de las variables agregadas para la conformación de las funciones económicas predominantes de la *ciudad* y los elementos para su crecimiento, así como el comportamiento microeconómico de los diversos agentes que forman parte de la comunidad citadina.

Sin embargo, el desarrollo económico y su distribución espacial conducen a una serie de impactos en las condiciones de vida de la población y en los mecanismos de organización social. De manera paralela a la creación y aprovechamiento de economías de aglomeración y organización de los distintos mercados urbanos, la *ciudad* ha desarrollado también una serie de valores, tradiciones y aptitudes que permiten identificar una expresión cultural de las formaciones urbanas.

Las geografías urbanas del capitalismo actual (Neil B. y Nik T., 2002) se han encargado de estudiar los planteamientos de la formación de la ciudad global que está vinculada con los *nodos de identidad urbana internacional* siendo espacios de reserva para la expansión global del neoliberalismo, bajo las formas postfordistas de industrialización, como coordenadas de organización territorial del Estado, siendo las ciudades globales niveles de gobernabilidad local/regional situadas dentro de matrices más amplias y reescaladas de poder del Estado. Interpretadas por *nodos de identidad urbana internacional* privilegiados para las inversiones de capital transnacional.

1.4 TEORÍA DE LA CIUDAD MUNDIAL

La mayoría de los enfoques sobre la formación de ciudades globales están basadas en una concepción de inició con respecto a la nueva escala espacial para los estudios de la geografía urbana, la sociología urbana, el desarrollo regional, etc.; lo que conduce a enfatizar el declive del poder de los Estados nacionales mientras que la escala del contexto actual, globalización e inserción comercial se expande, se plantea que la escala nacional se contrae.

En contraste, la globalización se concibe como una reconfiguración de la escala territorial geoeconómica, donde los Estados nacionales están organizados en un bloque económico. Desde este punto de vista, los Estados nacionales no están siendo erosionados bajo las condiciones geoeconómicas contemporáneas, sino se están consolidando nodos de acumulación de capital, las ciudades globales son sitios claves de formas postfordistas de desarrollo industrial. Como coordenadas del poder territorial, las ciudades globales son niveles regionales, metropolitanos y locales dentro de matrices globalizadas y reterritorializadas de organización espacial del Estado. El reescalamiento del Estado ha venido así a servir como una importante estrategia de acumulación a través de las cuales estas instituciones del Estado transformadas están tratando de promover la competitividad territorial de sus principales regiones urbanas.

También la teoría de la ciudad mundial ha sido desarrollada extensamente en los estudios sobre el rol de las ciudades principales, tales como Nueva York, Londres y Tokio como centros financieros globales y sedes de corporaciones transnacionales. A pesar de que la utilidad de esta teoría en tales investigaciones ha sido convincentemente demostrada, creo que la agenda central de la teoría sobre la ciudad mundial puede ser concebida de manera más amplia, como un intento de analizar la cambiante geografía del capitalismo global de fines del siglo XX.

Desde este punto de vista, el proyecto de investigación sobre el análisis del *Impacto del Desarrollo Económico Regional del T.L.C.A.N.* no es solamente el estudio del Bloque Económico de América del Norte y clasificar ciudades dentro de una jerarquía de lugares centrales a escala mundial, sino analizar la nueva dinámica de regiones y ciudades: espacios beneficiados o excluidos de los procesos de comercio e inversión (posicionamiento de regiones y zonas metropolitanas obteniendo un estándar de calidad y competitividad regional).

Bajo un modelo de economía abierta, el territorio tiende a reestructurarse, se consolidan y se marginan regiones, cambian las jerarquías y funciones urbanas. Emergen nuevos centros, ejes y zonas dinámicas a causa del proceso de apertura comercial del T.L.C.A.N. en particular la ZMVM experimenta nuevos procesos de articulación, integración y fragmentación a nivel territorial interno y periférico manteniendo una interacción directa con la Z.O.V.M.

El tema de infraestructura es particularmente urgente: sin inversiones masivas en los sectores energéticos, de comunicaciones y transportes, el crecimiento futuro del comercio exterior y de la economía en su conjunto, dado que la infraestructura es un factor de desarrollo regional que sirve para la constitución y reinversión permanente de los territorios, como lo fue nuestro caso de estudio, ya que el desenvolvimiento de la Z.O.V.M. no puede deslindarse de la especificidad de sus activos sociales fijos, ni de las características que determinan su territorialización. Por lo que comprobamos que las condiciones territoriales se asumen por el comportamiento individual y colectivo de las personas o sus actividades que desempeñan interviniendo su relación a la urgente modernización y adecuación de su soporte material, de comunicación y transporte de mercancías, información o de las mismas personas.

Además se revela en este trascendental ejercicio que la infraestructura es un factor esencial para el desarrollo regional por su efecto para el enlace regional al T.L.C.A.N. estableciendo con mayor claridad la propuesta de la nueva *escala territorial geoeconómica*, fomentando medidas de políticas productivas industriales, como lo fueron los incentivos, estímulos fiscales, exenciones tributarias y la participación directa del Estado, así como la iniciativa privada en la producción de bienes o servicios.

Sin olvidar que la industrialización es el medio principal para *promover el crecimiento económico y aumentar sus ventajas comparativas en la economía mundial*, ya que en las últimas décadas ha existido un significativo interés en la construcción de parques y ciudades industriales como instrumentos que amalgaman en el territorio, las políticas económicas, científicas y tecnológicas, de fuerza de trabajo y de recursos naturales, encaminadas al desarrollo industrial. Se consideran que tales instrumentos contribuyen a esto último en forma compatible con los objetivos de redistribución de la población, descentralización, planeación urbana, regional y recientemente de desarrollo tecnológico.

Por lo que, queda claro, que el implementar un sistema de infraestructura tiene la propiedad de ser un bien o servicio de consumo colectivo, por la prestación de los servicios públicos que genera, pudiendo servir de soporte a las actividades y transacciones económicas que se realizan o pudieran llevar a cabo por el Tratado, participando los diferentes niveles de gobierno con un significado relevante como instrumento para el desarrollo regional de la Z.O.V.M.

Dicho lo anterior, el analizar la organización espacial de la nueva división internacional del trabajo, siendo el aspecto clave de una nueva configuración del capitalismo mundial es que las ciudades - o más precisamente las regiones urbanizadas a gran escala -, más que las economías territoriales de los Estados, son unidades geográficas fundamentales que de acuerdo a sus modos de integración específicos en la economía mundial, sugiriendo que la economía mundial siempre tiene un centro de gravedad urbano que

necesita una modernización y adecuación de su sistema de infraestructura, para una mejor relación de sus transacciones logísticas de sus actividades económicas. También se requiere nuevas teorías y representaciones sobre la escala geográfica y del espacio del Estado, así como una cambiante geografía económica y política de los inicios del capitalismo del siglo XXI.

En el análisis sobre la temprana Europa moderna rastrea el cambio de época desde "las economías centradas en la ciudad", basadas en un mercado nacional integrado aglomerado alrededor de Londres durante el siglo XVIII. A partir de este periodo, las ciudades fueron integradas estrechamente en los sistemas económicos nacionales y subordinadas al poder político de los Estados, aunque las ciudades continuaron operando como nodos centrales del comercio mundial y de la expansión imperialista a través de los siglos XIX y XX, la geografía de las redes interurbanas fue largamente subestimada dentro de la geografía de los territorios de los Estados (Herbert, D., 1991).

Para (Maillat y Grosjean, 1999) sostiene la consolidación de una jerarquía urbana mundial desde inicios de los años setenta debe ser entendida como un giro fundamental en la geografía del capitalismo mundial, "un fenómeno históricamente sin precedentes" en el cual las ciudades y las redes interurbanas parecen estar reemplazando las economías territoriales nacionalmente escaladas como la base geográfica para el desarrollo industrial capitalista. Las ciudades no deben ser más concebidas como componentes subnacionales de economías espaciales nacionales auto contenidas y auto céntricas, sino como "nodos de redes globales".

Las investigaciones referentes a ciudades mundiales plantean que estamos observando, hoy día, otra transformación de época en la organización espacial del capitalismo, que ha permitido a las ciudades recuperar su primacía como los motores geoeconómicos del sistema mundial (Robinson, I., 1995). El uso temprano del término "ciudad mundial" por escritores tales como Geddes (1915) y Hall (1966) refleja esta territorialización del proceso de urbanización a escala nacional: el carácter cosmopolita de las ciudades mundiales fue interpretado como una expresión del poder geopolítico. Estos teóricos de la ciudad mundial han analizado este giro hacia una configuración del capitalismo centrada en la ciudad con referencia a dos transformaciones político-económicas entrelazadas de las últimas tres décadas: la emergencia de una nueva división internacional del trabajo dominada por corporaciones transnacionales y la crisis del sistema tecnológico Fordista-Keynesiano que prevaleció durante el periodo de post-guerra.

Primero, la nueva emergencia de una nueva división internacional del trabajo desde fines de los años sesenta fue el resultado, en gran medida, de la enorme expansión del rol de las escalas territoriales nacionales en la producción e intercambio de mercancías a escala mundial. Mientras que en la antigua división internacional del trabajo se basaba en la producción de materias primas en la periferia y en la producción industrial del centro, la nueva división internacional del trabajo ha exigido la relocalización de las industrias manufactureras hacia Estados periféricos y semiperiféricos en busca de fuentes baratas de fuerza de trabajo.

En adición a la desindustrialización de muchas ciudades industriales del centro, este mercado global de sitios de producción ha exigido también una creciente concentración espacial de servicios de negocios y otras funciones administrativas dentro de centros urbanos predominantes del centro y la semiperiferia.

Estas ciudades de "niveles superiores" se han transformado en *nodos principales* de toma de decisiones, planificación financiera y control dentro de cadenas de mercancías globalmente dispersas, y por lo tanto, en puntos de apoyos centrales para las actividades mundiales de las escalas territoriales nacionales (Feldman, 2003). Esta concentración urbana intensificada de flujos globales de capital ha sido adicionalmente fortalecida por medio de las nuevas tecnologías informacionales, estrechamente ligadas a las economías de aglomeración de las ciudades explicando de manera íntegra a contribuir en establecer los factores de localización de las actividades económicas, acelerando la comunicación y coordinación a escala global (Castells, 1995).

La integración geoeconómica ha fortalecido la habilidad del capital para coordinar flujos de valor a través del espacio global, también se ha sustentado sobre lugares urbanos específicos dentro de los que las

infraestructuras tecnológicas, institucionales y sociales están aseguradas (Sassen, 1999). Por lo tanto, aun cuando los costos de superar la fricción de la distancia en las transferencias globales de capital, mercancías e información han sido llevadas casi a cero, las ciudades han permanecido como nodos locacionales fundamentales a través de los cuales los sistemas globales de producción e intercambio de transacciones de mercancías están organizados.

Segundo, los procesos contemporáneos de formación de ciudades mundiales también han estado relacionados a la creciente obsolescencia de los fundamentos tecnológicos, institucionales y sociales del régimen de acumulación fordista, basado en la producción de masa, el consumo masivo, estructuras nacionales de negociación colectiva y políticas de bienestar redistributivas.

La crisis del sistema tecnológico-institucional y social Keynesiano-Fordista en las antiguas ciudades industriales de Norteamérica y de Europa Occidental durante los años setenta se dio en paralelo con un dinámico crecimiento en varios de los así llamados "nuevos espacios industriales", tales como Silicon Valley, Los Ángeles, Orange Country, Badén-Wurtemberg y la tercera Italia, basados en formas de organización industrial descentralizadas y verticalmente desintegrados, incrustados dentro de densas redes de transición de arreglos de subcontratación y otras formas de coordinación inter firmas no de mercado (Neil B. y Nik T., 2002).

De acuerdo a (Richardson, 1997) los principales sectores asociados a estos sistemas de producción flexible emergentes pueden ser clasificados en tres categorías generales: 1) producción artesanal vitalizada; 2) industrias de alta tecnología y 3) servicios avanzados al productor y financieros. La localización y estructura espacial de estas industrias varían ampliamente, pero la mayoría se aglomera dentro de las principales regiones manufactureras urbanas y –en el caso de los servicios avanzados al productor y financieros– dentro de las ciudades globales tales como Londres, Nueva York, Tokio, París, Frankfurt y Los Ángeles, en las cuales un gran número de enlaces terrestres nacionales tienen su sede.

Sin embargo el surgimiento de las ciudades globales en décadas recientes como sitios geográficos clave para la coordinación de cadenas globales de mercancías es ampliamente consistente con la regulación de los sistemas de producción flexible que se encuentran en las nuevas áreas de punta del desarrollo industrial capitalista contemporáneo. Las industrias propulsoras del crecimiento de las ciudades globales son, por sobre todo, los sectores de servicios financieros y al productor, los que apoyan los requerimientos de control y comando del capital transnacional.

En este sentido los intentos del capital para fortalecer su comando y control sobre el espacio a una escala global dependen de complejos productivos específicos de un lugar, sistemas tecnológico-institucionales, economías de aglomeración y otras externalidades necesariamente localizadas dentro de las ciudades globales.

Finalmente, es crucial destacar las formas en que los procesos de formación de ciudades mundiales se han entrelazado con las principales transformaciones en la naturaleza de la forma urbana. A través de su rol para articular la economía local, metropolitana, regional, nacional y global, muchas ciudades globales se han convertido en enormes regiones urbanas, las que son mejor descritas en términos de la noción de (Geyer, 1996) de megalópolis, más que a través del lente tradicional de los modelos de lugar central de patrones de usos de tierra concéntricos que rodean aglomeraciones metropolitanas centralizadas.

Para capturar los patrones geométricos transformados de la expansión urbana que ha cristalizado en regiones tales como Orange Country, Los Ángeles y, quizás inesperadamente, en antiguas ciudades, regiones europeas tales como Ámsterdam, Ránstad; no es simplemente una ciudad sin un centro, sino una ciudad "vuelta hacia adentro y hacia fuera al mismo tiempo", ya que se etiqueta como campo urbano megalópolis.

A medida que la escala físico-territorial de la urbanización tiende a abarcar progresivamente grandes áreas geográficas, las ciudades y regiones como las redes interurbanas articulan nuevos patrones de escala que indefinen los modelos de la centralidad urbana, mientras que simultáneamente reconstituyen los patrones

de polarización centro-periferia y de desarrollo espacial desigual, a través de los cuales el capital afirma su poder hegemónico sobre el espacio social (Castells, 1995).

Como podemos apreciar, estos diversos argumentos han provisto a los investigadores sobre ciudades mundiales de una base metodológica para analizar el rol de las principales regiones urbanas que actualmente revelan transformaciones en la geografía del capitalismo mundial. En suma, las ciudades mundiales son simultáneamente: 1) puntos de apoyo para las operaciones globales de los enlaces terrestres nacionales, 2) sitios de producción y mercados para servicios financieros y al productor, 3) nodos articuladores dentro de una más amplia jerarquía de ciudades estratificadas de acuerdo a sus modos diferenciales de integración en la economía mundial y 4) centros locacionales dominantes dentro de economías regionales de gran escala o campos urbanos.

Por lo que, esta geografía de *nodos de identidad urbana internacional* conforman regiones urbanas y redes inter-urbanas con una dimensión dentro de la cambiante organización geográfica del capitalismo. A medida que las ciudades-región reemplazan a las economías territoriales de los Estados nacionales como bloques geográficos básicos del capitalismo global, nuevos patrones de desarrollo espacial desigual están proliferando a escalas dentro del contexto actual al local.

1.5 PLANTEAMIENTO DEL DESARROLLO ECONÓMICO CONTEMPORÁNEO

A principios de 1992, Raymund Barre, ex primer ministro francés, copresidente y relator del Foro de la Economía Mundial realizado en Davos, Suiza planteó lo que parece la característica de nuestros tiempos es que las empresas deben tener horizontes mundiales y que el campo de acción de éstas no está limitado a un país o a un continente, ya que su campo de acción es mundial.

Después de esta reflexión bajo un horizonte futuro emprendemos ya una realidad marcada en un contexto global del proceso de integración de una económica más abierta, en la que se advierte que la globalización económica no es un fenómeno neutro, sino un proceso histórico social en el que se entrelazan múltiples actores y diferentes intereses.

Creándose una nueva dinámica económica de un mercado de escala planetaria se exige una intensa competencia entre naciones, ciudades, regiones, zonas metropolitanas, por lo que las urbes con mayor potencial para concentrar la acumulación global del capital y cuyas características comunes de estas ciudades son los siguientes aspectos: estructuración del espacio conformado por las cercanías de sus principales puertos y sistemas de comunicación de enlace terrestre, sistemas de telecomunicaciones, desarrollo de tecnología de punta, un sistema de infraestructura aeroportuaria, prácticas de planeación metropolitana previendo una nueva era en la escala geo-económica de las regiones que conforma, una reestructuración de la dinámica del mercado laboral y la promoción de grandes proyectos infraestructurales.

De ahí que sea necesario profundizar en el estudio del impacto del desarrollo económico regional, indicando la existencia de los retos que conforman las nuevas circunstancias internacionales, planteando políticas urbanas dentro de la planeación regional tomando en consideración la dinámica del intercambio de productos y servicios constituyendo un centro de atracción para las empresas de otras regiones, y una oportunidad de integración global que incide en los comportamientos tendenciales emanados de la sustitución de importaciones, lo cual se refleja en un cambio en la ZMVM. El caso de México supone particularidades debido a la cercanía con los Estados Unidos, por lo que puede rearticular la ZMVM a través del impacto en los patrones económicos derivados de la globalización.

En la actualidad la palabra *globalización* ha adquirido un lugar importante para designar un universo de acciones y de operaciones que, en mayor o menor medida se relacionan con la creciente mercantilización de diversos aspectos de la vida humana, estableciendo conceptos de *ciudades contemporáneas globalizadas* como hoy lo entendemos: una organización humana tecnificada predominando las actividades de transacciones e intercambios financieros, tecnológicos, comerciales y de servicio.

Enfatizando que cada sistema urbano deberá identificar los cambios en su entorno y adaptar su funcionamiento a ellos, los que no lo hagan se debilitarán o desaparecerán inevitablemente. En otras palabras, este proceso reflexivo y creativo da lugar a una serie de estrategias para que la empresa expanda su crecimiento, su rentabilidad o su eficiencia, teniendo en cuenta los puntos fuertes y débiles así como los retos y las oportunidades futuras. Con una cadena de valores representa el conjunto de las actividades de una empresa que añaden valor a un producto desde que se extrae la materia prima hasta que es adquirido por el consumidor:

- ❖ *Cluster* es un conglomerado de sectores productivos unidos entre sí por las relaciones que mantienen con clientes, proveedores, empresas de servicios, canales de comercialización, etc.
- ❖ *Cost drivers* son aquellas variables que influyen en el comportamiento de los costes de un producto o servicio.

Por lo que el término de ciencia urbana, en concierne de una *ciudad* puede definirse como el conjunto de acontecimientos, procesos y agentes externos a la misma, que ejercen una fuerte influencia, en ocasiones inevitables, sobre su devenir. En otras palabras, la *ciudad globalizada*, las *innovaciones tecnológicas* y los *movimientos sociológicos* terminan siempre por penetrar y afectar a un sistema urbano independiente de lo indeseable que sean algunos de sus efectos para su prosperidad y habitabilidad.

La asunción de esta realidad nos permite establecer la necesidad de trasladar los conceptos de la *planificación estratégica urbana regional*. Las variables de la ponderación: el fuerte dinamismo del entorno geopolítico, social, económico, tecnológico, ambiental y administrativo está produciendo implicaciones de gran magnitud para el desarrollo del nuevo marco geopolítico, el nuevo orden económico, las nuevas estructuras sociales y el nuevo desarrollo tecnológico.

Por lo que la rápida difusión de la *planificación estratégica* ha obedecido en muchas ocasiones a necesidades de marketing político de los dirigentes municipales, quedando relegado en un segundo término el esfuerzo real de implantación de las estrategias. Esto ha dado lugar a una cierta frustración, que debe explicarse más a partir de esa falta de voluntad política para poner en marcha las estrategias que la incapacidad intrínseca del proceso de planificación y dar respuesta a los retos planteados.

La *planificación estratégica* no sólo ha resultado novedosa por involucrar a los agentes sociales y económicos, sino también para contemplar los *factores internos y externos* desde una óptica sistemática, analizando las complejas relaciones entre los componentes del sistema funcional de la estructura urbana y las relaciones que ocurren entre los factores externos del sistema macroeconómico. La *planificación estratégica* no es ni pretende ser la panacea que dé respuesta a todos los problemas que lleva aparejada la planificación y gestión urbana, sino que tome en consideración la nueva morfología de la escala territorial geoeconómica.

Muy pocas ciudades, tras cometer el proceso de planificación, han sido capaces de establecer una estrategia de desarrollo que reconozca el principio de que la planificación estratégica es un proceso circular y continuo, supeditado a retroalimentaciones y revisiones constantes. En su lugar, la mayoría de las estrategias han sido desarrolladas mediante proyectos puntuales y cerrados, ya que la mayor parte de los planes estratégicos elaborados hasta la fecha han puesto un énfasis, en los aspectos de competitividad económica y no se han esforzado por explorar la vía del desarrollo sostenible.

El nuevo marco geopolítico: En primer lugar, el dinamismo del entorno, reflejado en cambios económicos, turbulencias geopolíticas, incesantes innovaciones tecnológicas, modificaciones en las actitudes socioculturales y vuelcos en las estructuras sociales han ejercido una intensa presión sobre los instrumentos tradicionales de planificación urbana que exigen respuestas adecuadas a la nueva situación. A principios de los años noventa, el desmantelamiento del Bloque Soviético hizo que el número de países europeos casi se duplicara. Posteriormente, el número siguió creciendo hasta alcanzar las 70 naciones que conforman la vieja Europa.

El proceso de fragmentación que ha experimentado nuestro continente se precipitó por una serie de factores de gran complejidad, pero que de alguna manera podrían sintetizarse en la necesidad de los europeos por preservar su diversidad frente a las fuertes presiones globalizadoras ejercidas por los agentes económicos.

Paradójicamente, nuestro continente fue capaz de progresar en la consolidación de la Unión Europea mientras se reconocía la diversidad y soberanía de sus diferentes países, también debido a que el coste económico de la independencia había disminuido profundamente por el rápido crecimiento experimentado en el comercio internacional. En otras palabras, la prosperidad ya no dependía como en el pasado, de una gran economía doméstica, sino que incluso las pequeñas naciones podían penetrar en el mercado mundial sin encontrar obstáculos apreciables.

De hecho, ya a finales del siglo XX las pequeñas naciones disponían de ventajas para competir en los mercados internacionales. La eficiencia económica les exigía concentrarse en solamente unos pocos productos y servicios, de manera que se especializaban en nichos que eran demasiados pequeños para que las naciones grandes los satisficieran adecuadamente. Debido a que las pequeñas economías eran más homogéneas, éstas tendían a sufrir menos las tensiones internas entre intereses especiales. Sus productos y servicios solían estar menos expuestos a las cuotas comerciales o a otro tipo de restricciones, ya que no eran lo suficientemente grandes como para afectar a los productores de los grandes países.

Puesto que los diferentes territorios del mundo y las empresas multinacionales pugnan cada vez más por acceder a los mercados y los nuevos espacios de producción, los procesos de productividad y competitividad están en continuo perfeccionamiento. Esta competencia se da en medio de una nueva economía, que según (Castells y Hall, 1998) se caracteriza por tres factores:

- ❖ La generación de conocimiento, que es la clave para producir nuevas ideas, esquemas y conceptos que nos permitan entender las maneras de lograr la productividad y competitividad. La productividad no es sólo la reducción de los costos de producción, sino el uso eficiente de los factores productivos y su calidad; con ello los territorios obtienen ventajas competitivas que pueden explotar para producir bienes atractivos en el mercado que se quiere participar; la competitividad consiste en desarrollar bienes o servicios que puedan competir en un mercado principalmente por su calidad.
- ❖ Tanto las empresas como los territorios se encuentran en una dinámica de conformación de redes. Hay redes entre plantas de una misma empresa, entre empresas del mismo sector, de sectores complementarios y entre empresas y proveedores; pero también existen redes entre regiones o ciudades, las cuales se manifiestan en redes empresariales. Dichas redes, según Cuervo (1997), se desarrollan por medio de una jerarquía de ciudades y de redes, por lo que no es importante formar parte de una red, sino conocer la posición que ocupa en el sistema global y la posición de una ciudad en dicha red.
- ❖ Por último, argumenta que la nueva economía es global. Esto no significa que todo mundo participa en ella, sino que existe interacción entre redes articuladas que dependen de los procesos económicos y sociales integrados.

Lo anterior pone de manifiesto que aun cuando la competitividad está relacionada con las actividades económicas, el territorio puede ser decisivo para generar un entorno adecuado para la competitividad. Por lo tanto, la ciudad —que es un territorio urbano— puede contribuir mediante algunas acciones de política, a mejorar las condiciones de producción y competitividad de las empresas, que a su vez proporcionan bienestar a la población local.

Algunos factores que permiten a las ciudades incidir en la competitividad de las empresas, tomando en cuenta los siguientes atributos: 1) conectividad, es decir, vínculos de las ciudades con circuitos de comunicación, telecomunicaciones y sistemas de información; 2) innovación, para generar nuevos conocimientos aplicables a las actividades económicas, mediante recursos humanos de calidad, nivel de

vida satisfactorio para la población e instituciones de investigación, y 3) flexibilidad institucional, entendida como la negociación de las instituciones locales con las empresas y las instituciones supralocales (regionales, nacionales e internacionales).

En tal sentido, el papel que desempeña la ciudad en el contexto de la globalización, considera que es el punto nodal del desarrollo económico, de las actividades industriales y de la prestación de servicios avanzados. La función de la calidad se ha modificado y cada vez resulta más importante su conexión con otras urbes para formar redes que funcionen bajo un esquema jerarquizado. Estamos inmersos en una dinámica en la que las ciudades adquieren cada vez más importancia, por eso es necesario desarrollar factores que generen un ambiente de competitividad en su vida económica; en este sentido, algunas regiones del país, tienen el compromiso de producir ese ambiente si desean conectarse a las redes mundiales de producción de bienes que demanda la economía global y no quedarse rezagadas en las nuevas tendencias económicas.

El nuevo orden económico y los diversos agentes sociales y económicos, que tradicionalmente han actuado en la ciudad, han comenzado a pedir con insistencia el cumplimiento de una serie de requerimientos de competitividad y habitabilidad como condición para su permanencia en un área urbana determinada, lo cual ha obligado a los gestores públicos a considerar las exigencias de dichos agentes y a contar con ellos en el momento de tomar decisiones.

Tal y como se refleja en el ejemplo expuesto, las empresas globales venden la mayor parte de su producción fuera de su país de origen, investigan donde sea conveniente, desarrollan productos en varios países, promocionan a los directivos independientemente de su procedencia nacional, emplean una lengua común en sus operaciones cotidianas, cuentan con accionistas en dos o más continentes y consumen productos de cualquier procedencia para llevar a cabo sus operaciones en forma eficiente.

La expansión mundial del capital, la revolución de la producción flexible, la integración de bloques económicos, el desmantelamiento de la Unión Soviética, los ciclos recesivos recurrentes y el agotamiento del esquema sustitutivo de importaciones, entre otras razones, explican la generalización en prácticamente todas las naciones de un modelo de crecimiento vía expansión de las exportaciones con apertura al comercio internacional, desregulación de la actividad económica, privatización de las empresas estatales y descentralización de la gestión pública.

En 1982 irrumpe en México una profunda crisis económica producto del agotamiento del viejo modelo sustitutivo, lo cual marca el inicio de la implantación del esquema neoliberal que se concreta en 1986 con la incorporación del país al GATT y se consolida en 1994 con la entrada en vigor del T.L.C.A.N.

La apertura económica está lejos de superar las crisis recurrentes que surgen desde inicios de los años ochenta, cuyo último evento fue la profunda recesión de 1994-1995, por lo que tarde o temprano será necesario reformular el modelo fortalecido en la expansión de los factores fundamentales del desarrollo. Dentro de éstos, las ciudades constituyen verdaderas fuerzas productivas para los modernos procesos industriales, comerciales y de servicios, por lo que es indispensable que se adecue su infraestructura y normatividad urbanística a los requerimientos del aparato productivo, para que las empresas mexicanas puedan competir con las estadounidenses y canadienses que cuentan con mayores ventajas locacionales en sus ciudades.

En 2000 el sistema urbano de México está constituido por 350 ciudades, definidas como las localidades con más de 15 mil habitantes. En la cúspide de la jerarquía urbana se encuentran nueve zonas metropolitanas con más de un millón de habitantes: ciudad de México, con 18 millones, Guadalajara con 3.7, Monterrey con 3.2, Puebla con 1.9, Toluca con 1.4, León con 1.3, Tijuana con 1.3, ciudad Juárez 1.2 y Torreón 1.0. Estas seis urbes absorben 47.2% de los 58.7 millones que constituyen la población urbana nacional en 1995 y 60.4% del PIB de las 125 ciudades principales del país y 43.9% del PIB total nacional en 1990.

La estrategia neoliberal de adherir a México al Bloque Económico de América del Norte se circunscribe al diseño de políticas financieras de control inflacionario, centradas en la reducción del déficit presupuestal,

control de tipo de cambio, reducción de los salarios reales, privatización de empresas públicas y cierta descentralización de la gestión pública. Contrario al imperativo territorial de planear meticulosamente las ciudades, a partir de 1989 el Estado mexicano abdicó a sus funciones de ordenador del espacio nacional, centrandose sus actividades territoriales en programas de solidaridad social en vez de diseñar una estrategia para el desarrollo urbano del país en el marco de la globalización, situación que en el primer año del gobierno de Vicente Fox no ha cambiado. Este vacío se ha cubierto por los gobiernos estatales, que se esfuerzan por adecuar sus ciudades a la nueva realidad económica, como lo ha intentado el gobierno de Nuevo León.

Teniendo en mente la limitada práctica de la urbe en materia de planeación esquematizada, los grandes proyectos infraestructurales actualmente en proceso que intentan adecuarla a los requerimientos del modelo de apertura económica internacional de las ciudades, las características técnicas que presentan, los montos y sistemas de financiamiento, los tiempos para su culminación y las perspectivas del esquema diseñado para su realización.

En el marco del T.L.C.A.N. y el proceso de globalización, las autoridades de los países participantes buscan idear las estrategias más eficaces que les permitan sobrevivir al embate de este fenómeno mundial. Uno de los principales objetivos que buscan alcanzar es el de ser más competitivos en los mercados internacionales, para lo cual buscan apoyar y consolidar sus sectores productivos.

En este contexto, las ciudades desempeñan un papel importante para conseguir tal objetivo, porque albergan a los sectores de punta y a los ganadores, además de que cuentan con un ámbito propicio para el desarrollo de las actividades industrial, comercial y de servicios. Sin embargo, las ventajas competitivas de las ciudades se deben reproducir y modernizar para que puedan aparecer en el escenario internacional y no entre las perdedoras.

Para conseguir este objetivo es fundamental la participación de la gestión pública por parte no sólo de los gobiernos nacionales, sino también de los gobiernos de las ciudades. En el caso de las áreas urbanas de México, las autoridades han diseñado y puesto en marcha diferentes políticas tendientes a promover económicamente a sus ciudades para poder incursionar con sus productos en los mercados internacionales. También buscan propiciar una mayor productividad y calidad de sus productos y servicios, y en última instancia tratan de ser lo suficientemente atractivas para ganar inversión que les permita consolidar su actividad productiva. Crear un entorno favorable que les permita hacer su economía más competitiva, en particular sus sectores industrial, comercial y de servicios.

Para evaluar dichos esfuerzos se identifican las políticas que se han instrumentado para aumentar la competitividad de las ciudades y tratar de relacionarlas, en este caso, con la generación de empleos, como uno de los signos de que el sector es competitivo.

Para ello, en primer lugar, revisaremos las políticas que se han orientado a apoyar la competitividad de las regiones y ciudades, así como las estrategias del sector privado que aumente la competitividad; se buscará algún mecanismo que permita relacionar dichas acciones con el aumento o no de la competitividad. De esta manera, trataremos de identificar ciudades y sectores que puedan considerarse más competitivos. Una de las medidas serían los niveles de empleo que se generen, en relación con el tamaño de su población. Un segundo paso será establecer la especialidad de cada una de estas ciudades para conocer mejor su potencial, mediante el índice de especialización urbana.

Concepto de competitividad urbana: La producción de bienes y servicios de mayor calidad y menor precio que los de sus competidores nacionales e internacionales, que se traduce en crecientes beneficios para los habitantes de una nación al mantener y aumentar los ingresos reales.

Las nuevas estructuras sociales y la integración de las naciones-estado en bloques continentales y la apertura de los mercados comerciales a nivel global han dado lugar a una abierta rivalidad entre ciudades para captar inversiones, puestos de trabajo, visitantes y ayuda pública. Esta competencia ha exigido a los

planificadores y gestores urbanos una gran capacidad de anticipación y, en su defecto, de reacción ante las actuaciones estratégicas de sus competidores más directos.

Los beneficios derivados de la liberalización y globalización de la economía se han destruido miles de empleos de corte tradicional y generado nuevos empleos, caracterizados por su temporalidad y volatilidad. Los empleos fijos habían quedado prácticamente relegados a unos pocos privilegios en las administraciones públicas. Los indicadores macroeconómicos muestran cómo la globalización de la economía y la introducción de nuevas tecnologías en los procesos de producción, tienden a aumentar las desigualdades sociales, la pobreza, el desempleo y la inseguridad social. Las implicaciones de los cambios del entorno en las ciudades, nos conduce a identificar una serie de implicaciones, tanto de tipo directo como inducido, sobre el desarrollo urbano.

La instauración del nuevo orden económico, determinado fundamentalmente por la globalización de los mercados, el impulso de los intercambios comerciales y el aumento de la competitividad empresarial, ha creado un nuevo marco de referencia para el funcionamiento de las bases económicas de las ciudades. Hasta hace pocos años, las preocupaciones económicas de los líderes municipales se circunscribían a procurar puestos de trabajo, atraer inversiones exteriores y captar ayudas públicas. En la actualidad, estos mismos líderes invocan la necesidad de mejorar el nivel de competitividad de las empresas locales, la inversión en innovación tecnológica, la penetración en los mercados exteriores y la capacitación de la mano de obra.

Los nuevos parámetros del marco económico han estimulado el surgimiento de una serie de fenómenos que afectan a la evolución de los sistemas urbanos. La concentración en muy pocos lugares del mundo de las funciones internacionales de finanzas, control empresarial e intercambio de información ha dado lugar a la aparición de las denominadas ciudades globales, las cuales representan los puestos de mando en la organización de la economía global. Las nuevas actividades productivas se están dispersando espacialmente: las preferencias de localización provocan el desplazamiento de las empresas fuera de los centros urbanos para obtener mejores condiciones de instalación, accesibilidad y funcionalidad.

En definitiva, a la vista de los cambios operados por el entorno económico y sus implicaciones en el desarrollo urbano, hoy en día vender la ciudad se ha convertido en una de las funciones básicas de los gobiernos locales y en uno de los principales campos de concentración público-privado. La intensa competencia que comienzan a experimentar las ciudades para captar, o incluso retener actividad económica obliga a los dirigentes locales a elaborar fuertes campañas de promoción que resalten lo atractivo de sus ofertas urbanas y los diferencien frente a los competidores más próximos.

Las ciudades constituyen sistemas funcionales vivos, muy sensibles a los cambios que puedan afectar a su estructura demográfica, a su composición racial, al equilibrio de sus estratos sociales, al nivel de empleo y a las actitudes socioculturales de sus habitantes.

También una ciudad es un generador de problemas relacionados con las disparidades en la calidad de vida de los diferentes grupos sociales y étnicos, la congestión del tráfico, los precios del suelo, la escasez de vivienda sociales, la insuficiencia de infraestructuras y equipamientos colectivos, el desempleo, la presión fiscal y la contaminación del medio urbano.

Todo lo anterior nos lleva a reconocer que la incapacidad de una ciudad para afrontar con éxito los cambios del entorno puede traducirse en un grave deterioro de su salud social y económica. La pobreza urbana y la desintegración social causan severas tensiones que reducen la competitividad y el atractivo de las ciudades. Con el fin de disminuir estas tensiones sociales, las ciudades necesitan investigar los efectos sinérgicos entre los avances técnicos y la integración social (Hamnett, 1994), es decir, que provean oportunidades de empleo para minorías y grupos marginales.

1.6 CIUDADES MUNDIALES Y ESTADOS

Claramente, los Estados no se desintegran simplemente de cara a la globalización, y las ciudades mundiales permanecen insertadas de forma significativa dentro de sus territorios estatales. Aún si las ciudades y regiones urbanas están reemplazando aparentemente a las economías nacionales como las unidades geográficas óptimas para la acumulación de capital, la geografía de capital, la geografía del capitalismo postfordista, las economías regionales, las redes interurbanas o las zonas periféricas marginalizadas o excluidas (Briazo, 2003).

Compuesta de formas de organización territorial multivariadas –tales como las ciudades, los Estados, los mercados, centros y periferias, cada uno de los cuales es configurado sobre escalas espaciales diferenciadas-, y tal como las economías ciudad-céntricas incorporaban dentro de sus configuraciones espaciales supraurbanas más amplias, la geografía del capitalismo contemporáneo que puede ser vista por múltiples formas de organización territorial –incluyendo ciudades, redes interurbanas y Estados- siendo súper-impuestas y entrelazadas.

En la medida que *la teoría de la ciudad mundial* directamente preocupada por las “relaciones contradictorias entre la producción en un área de gestión global y la determinación política de intereses territoriales”, las cambiantes relaciones entre las ciudades mundiales y los Estados formulan objetivos teóricos y empíricos más centrales. Sin embargo, este reto metodológico de analizar acerca de los re-escalamientos contemporáneos de la urbanización y del poder del Estado, y las conexiones entre las ciudades-regionales, ciudades-globales y Estados, sugieren nuevas teorías y representaciones sobre la escala territorial geoeconómica y de la especialidad del Estado requeridas para captar las cambiantes geografías políticas y económicas del capitalismo del siglo XXI (Neil B. y Nik T. 2002).

Buena parte de esta investigación esta compuesta por el estudio central de la escala territorial geoeconómica, generalmente la urbana-local, urbana-metropolitana, urbana-regional, el contexto nacional al contexto comercial y por ende con la partitura del contexto global, teniendo como antecedente un contexto pretérito, tomando en consideración la geografía socioeconómica del Bloque Económico de América del Norte, conformado por ciudades mundiales como: Nueva York, Los Ángeles, Detroit, Chicago, Québec, Ottawa, Montreal, Toronto, ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Querétaro, etc. Los estudios sobre los cambios en las jerarquías urbanas se han concentrado principalmente en las escalas anteriormente mencionadas.

También hay que entender que las escalas del poder del Estado han sido rechazadas casi por la mayoría de los investigadores sobre ciudades mundiales, y los esfuerzos por integrar diferentes escalas espaciales dentro de una sola estructura analítica son aún relativamente escasos dentro de los parámetros de la teoría sobre la ciudad mundial. Más aún, en los casos en que el Estado nacional ha sido tematizado en alguna medida en la investigación sobre ciudades globales, usualmente ha sido entendido puramente en términos de sus instituciones locales/municipales, o como una estructura relativamente estática, no cambiante.

De hecho, como muchos otros frecuentes enfoques sobre el estudio de la globalización, el grueso de la investigación sobre ciudades mundiales durante los últimos 15 años ha estado basado en el supuesto de que una globalización intensificada implique una contracción de la territorialidad del Estado. En última instancia, se argumentaría que es esta concepción de la globalización un proceso de declive del Estado que ha permitido a los investigadores opinar sobre ciudades mundiales centrarse en la escala global, escala urbana y sus interconexiones cambiantes, y rechazar el rol de las instituciones y procesos nacionalmente configurados en la actual ronda de reestructuración capitalista-neoliberal.

El privilegio del dualismo global-local entre los investigadores de las ciudades mundiales también ha estado basado sobre lo que podría denominarse como una concepción de escalas espaciales, en las cuales las escalas global, nacional y urbana son vistas como mutuamente excluyentes –lo que una gana, la otra pierde- más que como capas intrínsecamente relacionadas y evolutivas dentro de la organización territorial (Borja y Castells, 1996).

Las relaciones entre ciudades globales y el Estado se expresan como una batalla geoeconómica entre los enlaces territoriales nacionales móviles globalmente y territorios del Estado inmóviles. Las ciudades mundiales y los Estados son así descritos como entidades político-económicas diametralmente opuestas. Dado el hecho de que el Estado opera como un impedimento estructural para el dominio del capital global, se dice que se debilita sobre todo en sus niveles locales, de acuerdo con (Neil B. y Nik T., 2002) existiendo una contradicción inherente entre los intereses del capital transnacional y aquellos de los Estados nacionales particulares que tienen sus propias trayectorias históricas.

Esta situación produce un complejo de luchas sociopolíticas, tanto a dentro como más allá de las regiones y ciudades globales. Estos conflictos son severamente exacerbados por una organización administrativa fragmentada de las ciudades globales, las cuales generalmente adolecen de una autoridad metropolitana, mientras que el capital global requiere la construcción y el mantenimiento de facilidades de un sistema de infraestructura, tales como caminos, puertos, aeropuertos, canales, etc.; así como la generación de políticas sustentables para el desarrollo regional, ya que mientras la economía se vuelve interdependiente de la escala global, menos pueden los gobiernos regionales y locales actuar sobre los mecanismos básicos que condicionan la vida diaria de sus ciudadanos.

Las estructuras tradicionales de control político y social sobre el desarrollo, el empleo y la distribución han sido derribadas por la lógica espacial de una economía internacionalizada gobernada por medio de los flujos de información entre actores poderosos más allá de la esfera de la regulación del Estado.

Mientras que es evidente que las crisis económicas mundiales de las décadas recientes han minado ciertas capacidades tradicionales de los Estados nacionales para regular los procesos de acumulación, particularmente sus formas Fordistas-Keynesianas, la narrativa del declive del Estado y la des-territorialización exagera la configuración en curso del espacio del Estado nacional, dejando de lado el poder del Estado como tal.

Las actuales transformaciones pueden, por cierto anunciar la erosión parcial del control regulatorio del Estado central sobre los flujos globales de capital, mercancías y fuerzas de trabajo, pero el Estado nacional permanece como una matriz institucional de poder político central y una infraestructura geográfica crucial para la acumulación de capital. Al conceptualizar la reestructuración del Estado como un proceso unilineal de desaparición se transforma la relación con los patrones globales de urbanización y acumulación de capital. Más aún, en la medida en que los Estados neoliberales a través del sistema mundial se reestructuren, se podrá promover la acumulación de capital dentro de sus principales ciudades regionales (Neil B. y Nik T., 2003).

Existe la posibilidad de una discontinuidad sistémica entre lo que solía ser pensado como crecimiento nacional y las formas de crecimiento evidente en las ciudades globales en los años ochenta. Estas ciudades constituyen un sistema, más que el hecho de competir entre ellas, lo que contribuye al crecimiento en las redes de ciudades globales puede no contribuir al crecimiento en las naciones. Observando una creciente asimetría: las condiciones que promuevan el crecimiento en las ciudades globales contienen como componentes significativos el declive de otras áreas de Estados Unidos, el Reino Unido y Japón, y la acumulación de deuda gubernamental y deuda corporativa (Sassen, 1999).

Como también nos indica que las ciudades-regiones globales contienen abrumadoras concentraciones locacionales de industrias de servicio al productor y servicios financieros con relación al promedio nacional en sus respectivos países anfitriones. De hecho, cada una de las ciudades globales pueden ser vistas no sólo como el eje superior de una jerarquía urbana rápidamente cambiante y escalada nacionalmente, sino como el principal punto de articulación urbana de cada uno de los tres bloques suprarregionales de la economía mundial contemporánea de América del Norte, Unión Europea y el Este Asiático.

Por otro lado el Estado nacional es tratado como una estructura de sustento relativamente estática, no cambiante; el contenedor de un sistema nacional de ciudades cuya coherencia escalada nacionalmente no es alterada fundamentalmente por el proceso de globalización, en otras palabras, presupone que el referente espacial con el cual la formación de la ciudad global es discontinua sigue siendo la economía

nacional, entendida como un sistema de ciudades territorialmente auto contenido, organizado jerárquicamente dentro de la escala o contexto nacional.

En éste sentido, la metodología de (Sassen, 1999) replica un modelo de capitalismo global Estado-céntrico como una agregación de economías espaciales nacionales. En éste universo delimitado por Estados, las ciudades globales sólo pueden ser entendidas como formas espaciales excepcionales aunque significativas, como "espacios económicos transnacionales" que están sin embargo incorporados dentro de economías nacionales y sistemas urbanos nacionales.

Las ciudades son al mismo tiempo puntos de apoyo para la acumulación de capital (nodos en los flujos globales) y niveles administrativos organizacionales de los Estados (coordenadas de poder territorial del Estado). Como nodos en los flujos globales, las ciudades operan como focos de producción industrial, como centros de comando y control sobre los circuitos globales interurbanos e inter Estados del capital y como sitios de intercambio dentro de mercados locales, metropolitanos, regionales, nacionales y globales. Esta es la dimensión de las ciudades que se van analizar.

Como coordenadas de poder territorial del Estado, las ciudades son niveles regulatorio-institucionales dentro de la jerarquía inter gubernamental de cada Estado; bajo el término de "coordenada o vector geográfico" intenta connotar la incorporación de las ciudades dentro de la matriz organizacional del Estado. Estos vectores pueden ser vinculados entre ellos a través de varios medios; desde regulaciones legales y constitucionales, interdependencias financieras, división del trabajo, administración-política, y jerarquías de comando de acuerdos regulatorios informales. Esta dimensión de las ciudades estará siendo analizada a mayor prominencia en el contexto local.

Durante el periodo Fordista-Keynesiano (aproximadamente entre 1950-1970), estas dos dimensiones de la urbanización coexistieron especialmente dentro de los límites del Estado nacional, como nodos de acumulación, las ciudades fueron enmarcadas dentro de la misma malla territorial que sostenía la economía nacional. Las ciudades del antiguo mundo industrializado sirvieron como los motores de la producción en masa fordista y como la infraestructura urbana de un sistema económico global compartida dentro de matrices territoriales nacionalizadas.

Aunque los vínculos interurbanos transnacionales permanecieron como cruciales para las economías espaciales del Fordismo, las ciudades y regiones fueron vistas como fundamentos del crecimiento económico nacional, esencialmente como subunidades dentro de un espacio económico nacional espacialmente integrado. Fue ampliamente asumido que la industrialización de los centros urbanos generaría una dinámica propulsora de crecimiento que su turno conduciría a la industrialización de las periferias internas del Estado, y por tanto contrapesaría el problema del desarrollo geográfico espacial.

Asimismo, como vectores geográficos de poder territorial del Estado, las instituciones regulatorias Fordistas-Keynesianas regionales y locales funcionaron sobre todo como trasmisores de políticas socioeconómicas del Estado central. Sus objetivos fueron sobre todo promover el crecimiento y redistribuir sus efectos a una escala nacional. Para este fin, políticas regionales redistributivas fueron ampliamente introducidas para promover la industrialización dentro de cada periferia interna de los Estados. Fue esta situación la que condujo a teóricos del desarrollo regional de post-guerra a concebir el Estado nacional como el contenedor básico de polarización espacial entre los centros de crecimiento urbanos principales y las zonas de periferia interna, lo cual llevó a geógrafos urbanos como a visualizar el Estado como la escala primaria sobre la cual fueron organizadas las jerarquías de tamaño dentro de los sistemas de ciudades (Storper, 1997).

Sin embargo, esto condujo a teóricos a describir a la política municipal como meramente una "zona de exclusión" construida por el Estado central para aislarse a sí mismo del conflicto social. Desde la crisis global de inicios de los años setenta, las escalas de orden político y económico Fordista-Keynesiano fueron organizadas -regulación nacional de la relación salarial, regulación internacional del comercio y tipos de cambio- han sido reconfiguradas significativamente.

En el contexto de la globalización, una sola exclusión es determinada por el valor agregado que cada uno está en situación de aportar el producto ciudad: la globalización excluye a las personas, a los territorios, y a las actividades que no producen o no contienen algún valor de interés para la economía mundial. La noción de exclusión social con frecuencia se usa como sinónimo de pobreza y muchas veces se le crítica porque no indica de forma explícita las consecuencias de los mecanismos de la economía de mercado, de la liberación y de las privatizaciones.

Mientras que la desregulación de los mercados financieros, el sistema de crédito global, la viabilidad de una gestión de demanda y de políticas monetarias nacionalmente organizadas, la creciente globalización de producción, de la competencia y de los flujos financieros ha disminuido la habilidad de los Estados nacionales para aislarse de la economía mundial como espacios económicos nacionales (Trullén, Lladós y Boix, 2002) además la intensificación de la competencia inter-espacial global entre ciudades y regiones también han comprometido seriamente a las políticas industriales nacionales tradicionales, y ha conducido a los Estados regionales y locales a asumir roles directos en la promoción de la acumulación de capital a escalas subnacionales.

Las corporaciones globales, los movimientos financieros globales y la política exterior juegan roles decisivos en la reestructuración de la vida diaria, mientras que simultáneamente se presta más atención a las respuestas locales y regionales a los procesos de reestructuración.

En otras palabras, por una parte hay un doble movimiento de globalización y por otra un proceso de devolución, descentralización o localización. La consecuencia geográfica central de estos giros políticos y económicos interrelacionados ha sido una desnacionalización del bloque territorial más elemental del orden geoeconómico y geopolítico de post-guerra: la economía central auto-centrada. Argumentaría, sin embargo, que tanto las ciudades y los Estados nacionales continúan operando como formas de territorialización fundamentales para el capital, aún cuando este rol ya no esté atado sobre todo a los patrones nacionalmente configurados de urbanización y a las estrategias nacionalmente centradas de gobernabilidad económica que ha definido por largo tiempo las geografías político-económicas del capitalismo.

Desde la crisis del Fordismo en los inicios de los años setenta, nuevos patrones subnacionales y supranacionales de urbanización y regulación estatal han sido configurados a través del antiguo mundo industrializado. A continuación se especificará algunos de los principales mecanismos socio-institucionales que están vinculados a los procesos de reestructuración urbana y regional así como a la "reconfiguración" de la especialidad estatal dentro del bloque económico de Norteamérica:

Ciudades mundiales y la geopolítica de la integración: La localización de las ciudades mundiales ha jugado un rol principal en la competencia entre las tres entidades: México, Estados Unidos y Canadá para adquirir oficinas gubernamentales de la OEA dentro de sus territorios. Esta forma de competencia inter-espacial es cuantificada a través de los Estados anfitriones de las ciudades mundiales en la medida que ellos negocian los términos y ritmos del control de la organización comercial en América Latina. Tales decisiones locacionales han resultado en parte de compromisos estratégicos entre los poderes de los países participantes.

Sin embargo, la reciente decisión de localizar la ONU y los principales bancos centrales de las operaciones financieras y las casas de bolsa a nivel mundial en Estados Unidos fue importante punto por el control y el dominio geopolítico, geoeconómico, para atraer el centro de gravedad locacional en los territorios de las ciudades globales de Nueva York, Los Ángeles y Chicago.

El proceso de la integración monetaria tiene también enormes implicaciones para la jerarquía de centros financieros dentro de los Estados Unidos, ya que la ciudad de Detroit está actualmente desarrollando nuevas infraestructuras regulatorias y tecnológicas para los mercados automotores a nivel mundial, y el Estado de Texas conforma la consolidación de un eje integrado a la investigación espacial y a la biomédica, a los desarrollos de parques tecnológicos e industrializados de la aeronáutica.

De ésta forma, la desnacionalización del espacio político y económico dentro del bloque económico de Norteamérica ha tenido bien tipificado el desarrollo urbano-regional y nacional de la geografía de las ciudades mundiales y sus relaciones intergubernamentales. Desde inicios de los años ochenta, las relaciones centro-local han sido significativamente transformadas a través de Norteamérica. En la medida en que los gobiernos centrales tratan a sus subunidades territoriales como niveles administrativos equivalentes más que como nodos de urbanización geográficamente distintivos, los procesos de formación de ciudades mundiales son raramente discutidos en los debates de política nacional sobre las relaciones intergubernamentales.

Sin embargo, las reconfiguraciones de las relaciones intergubernamentales pueden tener ramificaciones significativas para el gobierno de las principales regiones urbanas que remodelan las dependencias administrativas, organizacionales y financieras de los Estados locales respecto del Estado central, y por tanto afectan sus capacidades regulatorias.

Toronto es calificada como una de las metrópolis mejor planeadas de América del Norte, considerándola una región metropolitana que "funciona" bien. Se compara a Toronto con las aglomeraciones estadounidenses de tamaño similar, en la composición de su capacidad para mantener un sistema viable de transporte público, así como un distrito comercial y ciudad central prósperos, con el cual se logra contener el crecimiento urbano desordenado y la formación de una ciudad global, mientras que suprimía la oposición territorial local y regional, la ciudad ha evitado la decadencia del centro de la ciudad que ha afectado a muchas urbes estadounidenses.

Se puede argüir que los arreglos institucionales y las intervenciones en materia de planeación, paralelamente al vigoroso crecimiento demográfico y económico, han permitido mantener en buena condición la parte más densificada de la aglomeración —el distrito comercial central, el resto de la ciudad central y las áreas más antiguas de los suburbios cercanos— junto con la proliferación de un desarrollo suburbano disperso.

Las resultantes formas de gobernabilidad urbana centralmente impuestas han exigido "la remoción de funciones subnacionales del Estado", mientras que esta reestructuración y conformación urbana del Estado de Canadá desde inicios de los años ochenta ha exigido el rol creciente descentralizado para las municipalidades en la formulación e implementación de la política industrial, un giro que a su vez ha permitido al Estado local de Toronto introducir un número de nuevas estrategias empresariales e industriales.

Por lo que, el marco de la gobernabilidad urbana dentro de las ciudades-regiones mundiales está fuertemente condicionada por patrones de relaciones intergubernamentales dentro de sus Estados anfitriones. A medidas que los vínculos del Estado local de Toronto con los niveles regionales y centrales del Estado de Canadá son reconfigurados, también lo son sus capacidades institucionales y financieras para regular el desarrollo de la planeación urbana.

Ciudades mundiales y política territorial: La articulación de algunas dinámicas políticas municipales dentro de las ciudades mundiales con constelaciones políticas metropolitanas, regionales y nacionales no ha sido extensamente investigada. No obstante siendo esencial el capital transnacional como para los intereses políticos nacionales, las ciudades mundiales pueden convertirse en contrapartes negociadas para la competencia territorial, la cuestión crucial, por tanto, es cómo la contradicción entre la ciudad mundial y la economía territorial de su Estado anfitrión es gestionada políticamente.

Las acciones gubernamentales que incidieron en el desarrollo de Toronto desde 1950 pueden dividirse en dos categorías: las que provienen de la dispersión, en donde los desarrollos de infraestructura que fomentaron la suburbanización y la utilización del automóvil, tales como las extensiones del sistema de drenaje más allá del perímetro construido y, desde luego la construcción de supercarreteras y autopistas.

La adopción generalizada de la fórmula de planeación del uso del suelo suburbano (zonas monofuncionales, baja densidad, orientación hacia el automóvil, abundantes espacios abiertos) contribuyó a que casi todos los grandes proyectos inmobiliarios se extendieran de forma dispersa el desarrollo urbano.

La segunda categoría, destaca que sostuvieron la concentración diversas inversiones en el transporte público más notablemente, construcción de líneas del metro y trenes para los commuters, acciones concentradas de políticas territoriales que promovieron la renovación del distrito comercial y de algunos sitios de la ciudad central que estaban subutilizados, así como la decisión de la Autoridad Metropolitana de Vivienda de Toronto de descentralizar las viviendas públicas hacia los suburbios dentro del área metropolitana.

Bajo estas circunstancias, no es políticamente viable para el Estado de Canadá alinear sus políticas socioeconómicas hacia un solo lado con un único nodo de crecimiento urbano-regional. Toronto presenta una excepción parcial a esta situación, pero aún aquí el desarrollo urbano es ampliamente planificado y organizado por un ensamblaje de instituciones locales y regionales, para ser más competitiva esta ciudad a un plano internacional.

Regiones urbanas y sistema de planificación espacial: La dinámica de un mercado de escala mundial exige una intensa competencia entre empresas transnacionales y nacionales, ciudades y naciones; las urbes con mayor potencial para concentrar la acumulación global del capital. Los actuales tratados de libre comercio entre los países del Continente Americano, así como la eventual consolidación de un bloque económico integrado, implican enormes desafíos de competitividad y eficiencia para las ciudades, en general, en las regiones urbanas y su implementación de desarrollo en la planificación estratégica de ciudades, para enfrentar el reto, requerirán perfeccionar dichas estrategias de gestión pública y de participación ciudadana en todas las dimensiones que definen la estructura metropolitana.

Un ejemplo principal de estas tendencias es la reciente reorganización de las políticas de planificación espacial del ZMM, a favor de la promoción de regiones urbanas como el nivel más esencial de implementación de políticas territoriales, experimentando un cambio gradual de su estructura económica reduciendo la importancia relativa de las manufacturas y aumentando la de los servicios, lo que le permite elevar su participación en la economía nacional.

Será necesario, no obstante, que ante la creciente competencia internacional se implemente una estrategia deliberada de modernización de su aparato productivo y los factores locacionales que le son indispensables, para no correr el riesgo de quedar fuera de la competencia con otras ciudades nacionales y otros países del contexto del T.L.C.A.N.

De tal suerte que el proceso de apertura económica que ha experimentado nuestro país al mercado internacional ha tenido un impacto moderadamente positivo, en cuanto a las ciudades mexicanas deben de reactivar su tejido urbano —coeficientes de ocupación y utilización del suelo, infraestructura básica, equipamiento urbano,— etc.; constituyendo un soporte material indispensable para que funcione el aparato productivo y genere la fuerza de trabajo.

El crecimiento de las ciudades mexicanas y la conformación de sus áreas metropolitanas está determinado por la dinámica económica de cada vector geográfico, siendo que en épocas de auge se producía una acelerada expansión urbanística, ya que la mayor parte de las transacciones de mercancías se realizan por el transporte terrestre, de ahí la importancia de mantener un orden y control de los coeficientes edificables, la densidad de población, déficit de dotación de infraestructura y servicios, así como los precios diferenciales de la tierra.

La organización territorial de las ciudades mundiales: como se indicó antes, nuevas geografías de política espacial están emergiendo a lo largo del Continente Americano, orientadas hacia el potencial endógeno de territorios subnacionales delineados tales como las regiones urbanas, las cuales están ahora siendo vistas crecientemente como los fundamentos geográficos del desempeño industrial nacional.

El marco de la gobernabilidad urbana dentro de las ciudades-regiones mundiales está fuertemente condicionada por patrones de relaciones intergubernamentales dentro de sus Estados anfitriones.

A medida que los vínculos del estado local con los niveles regionales y centrales del Estado son reconfigurados, también lo son sus capacidades institucionales y financieras para regular el desarrollo urbano.

Existen tendencias en el comportamiento del PIB que permiten deducir parte de la dinámica que experimentaron los espacios regionales en la última década vinculada al T.L.C.A.N. Durante el periodo analizado no existe una correlación total entre el T.L.C.A.N. y la dinámica del PIB de algunas entidades. No todas las regiones tienen orientado su mercado hacia el exterior, existe también un mercado interno dinámico.

Podemos agregar una correlación entre los sectores ganadores, las inversiones y los lugares de ubicación seleccionados: industria automotriz y auto partes, electrónica y aparatos eléctricos, textil e industria de la confección, industria alimentaria, industria química, plásticos, comercio, servicios financieros y especializados. Condición fronteriza: puertos de entrada fronterizos y marítimos, infraestructura aduanera y abaratamiento de costos de transporte, plataformas para la exportación y la posibilidad de encadenamientos intersectoriales o economías de aglomeración: complementariedad y sinergias en procesos productivos, acceso a subcontratistas, ambientes de negocios favorables, abaratamiento de costos de producción.

Entre 1994 y el 2000 en transporte transfronterizo aumentó un 70%. En el año 2000 se registraron 4.2 millones de cruces fronterizos por auto transporte. El 60% y el 70% de los flujos de comercio entre México y Estados Unidos ocurren entre entidades fronterizas de ambos países. Esto ha generado nuevas necesidades de infraestructura carreteras, autopistas, estaciones aduanales, medidas anticontaminantes y de seguridad. La circulación de mercancías entre México y Estados Unidos se concentra especialmente en los corredores económicos transnacionales de Noreste. Eje ciudad de México-Querétaro-San Luis Potosí-Matehuala-Saltillo-Monterrey-Monclova-Sabinas-Piedras Negras-Eagle Pass-Dallas.

Algunas ciudades y corredores comerciales establecidos son utilizados como ejes articuladores, o corredores manufactureros transfronterizos: Pacífico (Electrónica, computación y aparatos eléctricos), Oeste y centro (Automovilístico). Existiendo el interés por desarrollar corredores de transporte-comercio por el efecto del mayor movimiento transfronterizo de mercancías. Sistemas de infraestructura física y comercial con especificaciones similares, alta tecnología y servicios eficientes aduanales; ya que la Ley TEA-21 de Estados Unidos definió zonas de transporte como "corredores de alta prioridad": Corredor Interstate 69, I-35 (NAFTA International Superhighway), Corredor Camino Real, Corredor Canamex, Cacacadia y la Interestatal I-10.

1.7 LA GLOBALIZACIÓN DE LAS CIUDADES

Como podemos observar el mundo contemporáneo es un mundo urbanizado. Resultan múltiples y variadas las formas en que se presentan las ciudades del mundo, sus fronteras, sus actores predominantes, sus funciones distintivas. Sin embargo, hay un conjunto de elementos que reconocen, aun cuando las características y las dinámicas de cada una de ellas no se parezca o hayan dejado de ser lo que las identificaba en otros tiempos, ya que toda construcción humana se halla en permanente transformación con una nueva manera de analizar la geografía de las ciudades mediante sus relaciones con otros países y otros continentes.

Hoy día la urbanización es a la vez creadora y destructora de la ciudad. La población se concentra y se generan nuevas centralidades. Pero el espacio se fragmenta, los territorios se difuminan y los lugares se debilitan. Urbanización no es ciudad. En muchos países, la mayoría de los núcleos urbanos son espacios marginados subempleados o sobrevivientes en la informalidad, localizando vectores geográficos mal equipados y escasamente visualizados como una ciudad formal y legal, caracterizando una urbanización de

ciudades menos desarrolladas, estando cada vez más presente en la composición de los fenómenos de la metropolización regional.

En ese contexto el desarrollo de las ciudades urbanas tiene elementos competitivos ofreciendo a cada área metropolitana abundante disponibilidad de mano de obra, cuyos salarios suelen ser más bajos que los de las economías desarrolladas o incluso en otras economías en vías de desarrollo.

Pero también se ha señalado que no se trata de otorgar mayor competitividad por la vía de deprimir más las remuneraciones de los trabajadores, sino de crear mejores condiciones capacitando más a la fuerza de trabajo, elevando la productividad y ofertando condiciones urbano-regional principalmente en términos de infraestructura industrial y de comunicaciones, calidad de servicios especializados, innovaciones tecnológicas, calidad en las regulaciones administrativas del uso del suelo y promoción de la cohesión social, es decir mejores condiciones generales para la producción económica y para el desarrollo de la vida social.

Según (Taylor, 2004)) los actores que operan en el mercado de las ciudades globales, son guiados por la racionalidad económica. Están presentados básicamente por actores económicos, individuales o empresas, que producen material e inmaterialmente la ciudad. Este proceso de producción se expresa de dos formas. La primera consiste directamente en la creación de los componentes urbanos (construcción de edificios, infraestructura, servicios), la otra forma de producción de ciudad la realizan aquellos actores que desarrollan actividades económicas (comercio, bancos, servicios educativos y culturales) utilizando los soportes materiales construidos por el grupo anterior. Ahora bien los que consumen la ciudad son aquellos actores que operan guiados por lógicas propias de la sociedad civil.

Están representados por los grupos comunitarios, asociaciones intermedias, organizaciones no gubernamentales. Estos actores, individuos, grupos o familias que se reproducen en la ciudad, son los que consumen los bienes y servicios urbanos (vivienda, comunicaciones y transporte, etc.), y los que regulan la ciudad son los encargados de diseñar y regular la ejecución de las políticas públicas, cuyas acciones responden a lógicas orientadas por la satisfacción de las necesidades sociales y del bienestar en general. Las agencias gubernamentales correspondientes a los distintos niveles de representación del Estado participan en la producción de la ciudad de manera directa, a través de la producción de bienes urbanos, y de manera indirecta, así como de las normas y controles que influyen en el comportamiento y las decisiones del resto de los actores (Procedo, 2004).

Las clasificaciones de actores que hemos presentado son complementarias en tanto los criterios que las definen. Por ejemplo, los que producen, consumen y regulan pueden ser actores que configuran dentro de un contexto local, regional, nacional o global según el ámbito territorial de esas acciones. Los actores globales cobran una gran importancia creciente en el poder de decisión sobre la ciudad. Su acción se manifiesta directamente a través de un nuevo rol que asumieron como prestadores de servicios, como consecuencia del proceso de privatización. Las empresas transnacionales de servicios públicos pasaron a ser administradas por operados privados.

En el caso de nuestro país (la mayoría de ellos extranjeros), que actúan en el área de telecomunicaciones y transporte, en la provisión de gas, saneamiento básico y en proceso de licitación la electricidad, entre otros, son protagonistas importantes del proceso de reactivación industrial selectivo, cuyo patrón dominante es la participación de grandes empresas internacionales o en algunos casos en fusión con otras empresas nacionales. Lo mismo sucede con la fuerte especulación de cadenas hoteleras, factorías, bancos, aseguradoras, constructoras, etc. Y como el sector de comercialización se caracteriza por el acelerado crecimiento de los *hipermercados*, *shopping centers*, cuya propiedad está cada vez más concentrada en manos de pocas empresas nacionales.

Esta nueva geografía empresarial da una nueva conformación a las ciudades contemporáneas representando un nuevo desafío que a nuestro parecer es parte de la apertura comercial, cerrándose el ciclo de una economía protegida internamente, cada vez más abierta a los distintos actores que operan a una escala mayor, la que abarca todo el mundo, representados por organizaciones sociales y grandes

empresas transnacionales, moldeando las relaciones de producción, distribución, consumo y los ritmos de la sociedad en sus diversos contextos.

Por lo que, la ciudad es un compromiso entre desarrollo económico y calidad de vida. En la economía global, las empresas, las instituciones gubernamentales, las instituciones privadas, el sector industrial, el sector turístico, el sector textil, etc.; deben ser competitivas, y aun más las ciudades a escala internacional.

Para ello deben de disponer de una plataforma de infraestructura de comunicaciones potentes, del personal capacitado, de una alta tecnología de maquinaria y herramientas, etc.; sobre todo de zonas logísticas basadas en las telecomunicaciones satelitales, y desarrollar áreas de centralidad articuladas con otras ciudades, pero también integradas a la ciudad en su conjunto. No hay una contradicción insuperable entre competitividad e integración social, entre crecimiento y calidad de vida.

A la larga, las ciudades más competitivas internacionalmente son aquellas que ofrecen mayor calidad de vida a sus habitantes. No podemos obviar las enormes diferencias existentes entre las ciudades del mundo más desarrollado y las menos desarrolladas en donde una mayoría de la población no dispone de los bienes y servicios más indispensables. Por ello es preciso elaborar y proponer modelos de crecimiento que aseguren un uso racional de los recursos naturales y promover un intercambio de bienes y servicios con las regiones más cercanas.

No podemos aceptar la ciudad dual, la que consolida centros y periferias mutuamente excluyentes, ni la ciudad que segrega social y funcionalmente poblaciones y las actividades económicas de una región. Las ciudades deben ser poli céntricas, los barrios plurales y las zonas de actividad polivalentes. Cada parte de la ciudad debe tener su monumentalidad, su simbología y su identidad. Pero también una ciudad democrática es aquella que maximiza las posibilidades de movilidad para todos sus habitantes. Los sistemas de comunicaciones y transportes masivos y accesibles, como un requisito indispensable dentro de la movilidad urbana constituyendo un sentido y un proyecto colectivo de ciudad (Sassen, 2003).

El gobierno de las ciudades debe promover el crecimiento económico, establecer fuentes entre la economía formal y la informal y también innovar en la formulación de empleos. Los servicios de proximidad, la ecología urbana y el mantenimiento de la infraestructura y de los equipamientos a nivel regional, y sobre todo conceptualizar una política preventiva, ya que su eficiencia depende no solamente de la gestión pública sino también de la responsabilidad individual y colectiva de todos los ciudadanos. Con un nuevo planteamiento de lo urbano, una política integral de ciudad requiere un contrato urbano entre gobierno y ciudadanos, entre administración y empresas, entre entidades públicas y asociaciones ciudadanas.

Pero también exige un replanteamiento de las relaciones entre Estado y poderes locales, bajo criterios de funcionalidad e igualdad, garantizando una eficaz coordinación entre los agentes públicos, que permitan a las localidades urbanas, según sus capacidades, a ejercer una función de coordinación del sector público y de participación de la sociedad civil, siendo que actualmente se multiplican las relaciones de intercambio y de cooperación entre las ciudades y se crean múltiples asociaciones regionales, tanto de poderes locales como de instituciones públicas y privadas actuando e interviniendo en la vida política, económica, social y cultural internacional.

El reconocimiento de este derecho es hoy un factor principal de democratización de las relaciones internacionales y es indispensable para dar eficiencia a los acuerdos y a los programas de las conferencias y de los organismos internacionales. La existencia de esas asociaciones que en la primera parte se señaló es para un reconocimiento por parte de los Estados, naciones, y regiones con una participación en la vida internacional y también a una mayor autonomía, a un poder urbano más efectivo, competencias y recursos superiores en el marco nacional. Entender la cooperación también como intercambio, como beneficio mutuo, y combatir los obstáculos que se oponen al mismo. En el intercambio de información, de transacciones de capitales, intercambio financiero, de comercio, de bienes y servicios, etc.

Como podemos observar las ciudades y la regulación de la globalización es un gran desafío para la humanidad teniendo una dimensión de nueva escala urbana, que posteriormente se analizara en el

siguiente punto. La exigencia de una nueva economía compatible con la sostenibilidad ambiental y la progresiva reducción de la pobreza, la regulación de los movimientos de la población, reconocimiento a la movilidad universal, la igualdad de derecho y deberes de las poblaciones que viven en un mismo territorio, el control democrático de las nuevas tecnologías de comunicación y la socialización de su uso.

Pero estos desafíos requieren respuestas a un plano donde se integre el desarrollo económico regional con acuerdos normativos y programas de actuación adaptándose a cada situación concreta y se establezca la indispensable cooperación entre instituciones públicas, sociedad civil, empresas transnacionales, empresas nacionales, y los actores globales que inciden en la transformación del espacio urbano regional de las nuevas ciudades competitivas.

En el marco de las actividades preparatorias de la conferencia Hábitat II, y siguiendo las recomendaciones de la Organización de las Naciones Unidas establecidas en la resolución 47/180 de la Asamblea General, del 22 de diciembre de 1992, la presidencia española de la Unión Europea convocó a la reunión extraordinaria regional, de Comités Nacionales Hábitat II, que se ha celebrado en Madrid, España los días 27 y 28 de noviembre de 1995. Estableciendo su asistencia las delegaciones de los siguientes Comités Nacionales de Estados Miembros de la Unión Europea: Alemania, Bélgica, Dinamarca, Grecia, España, Finlandia, Francia, Italia, Portugal, Reino Unido y Suecia.

Así mismo asistieron delegaciones de los siguientes organismos: UNCHS, CEE y las redes de ciudades G4 más la UCCA. El objetivo de la reunión fue el examen y la evaluación de las características del proceso de urbanización de las ciudades globales, y la nueva conformación de las ciudades competitivas, así como la experiencia de actuación de parte del gobierno en relación a la situación de la urbanización y las políticas territoriales y urbanas y a la competitividad territorial, haciendo una reflexión sobre los propios problemas de los núcleos urbanos y las reformas necesarias relativas a las ciudades en la globalización, debiendo servir para dar impulso a la aplicación de la agenda.

Las ciudades europeas y americanas mantienen una organización compleja caracterizada por la densidad de población, según estimaciones por parte de las Naciones Unidas se tiene una población contemplada de 6 mil 100 millones de habitantes a nivel mundial (2000), de las cuales cerca del 60% de la población habitan en áreas urbanas (2003), y se tiene contemplado que para el año 2030 aproximadamente el 85% de la población habite en áreas urbanas, por la heterogeneidad de funciones y actividades, y por la diversidad cultural de sus habitantes, cada ciudad no desarrolla plenamente sus potenciales en el desarrollo de sus recursos naturales, recursos humanos y su constante renovación a los ecosistemas naturales que actualmente sufren además procesos críticos importantes internamente.

Por lo que la globalización agudiza la exigencia de resolver los problemas internos de cada ciudad y la exigencia de que los territorios sean competitivos y eficientes. Considerando que la competitividad se ha de basar en el sistema urbano de ciudades grandes y medianas, articulando el conjunto del territorio y los ámbitos rurales. Las ciudades concebidas como centralidades deben ser nodos de la red de comunicación que integren los espacios de urbanización difusa y las áreas rurales.

También la sostenibilidad es un problema fundamental del sistema urbano en general que debe plantearse a distintos niveles: El medio natural y cultural propio de las ciudades, sus barrios, distritos y sus entornos. (Regiones metropolitanas, ecosistemas que sustentan la ciudad, etc.)

El país o nación (cuestiones transfronterizas), que en los temas que requieran un tratamiento de mayor globalidad, como la gestión de ciertos recursos naturales (por ejemplo: agua, forestación, desertización, etc.); las repercusiones globales a nivel planetario (efectos de invernadero, capa de ozono, consumo de los recursos energéticos no renovables).

Es necesario reconstruir y desarrollar un modelo de ciudad que contemple la comunidad formal, la proximidad funcional y la diversidad social. La concepción de las grandes ciudades, en particular, de los sistemas urbanos en general, debe favorecer la creación de un conjunto de centralidades y la organización

de sus infraestructuras, dotando de accesibilidad y atractividad a cada una de sus partes, incluyendo las relaciones con los ámbitos rurales en base a sus valores específicos.

El derecho a la ciudad para todas las poblaciones que viven los procesos de urbanización, favoreciendo su acceso real a la ciudad y a la ciudadanía, de ser un principio básico de la acción pública. Se han de incorporar los objetivos de cohesión social e integración cultural en todas las políticas sobre la ciudad, frente a las dinámicas fragmentadoras que se derivan muchas veces de la globalización económica, y de las respuestas mediante iniciativas puntuales o sectoriales.

Los proyectos de desarrollo y renovación urbanos, deben expresar siempre la voluntad de polivalencia funcional y social, y la capacidad de integración material y simbólica de la población. El estímulo a las iniciativas ciudadanas y la cooperación con los colectivos sociales interesados son instrumentos indispensables para el éxito de estas políticas.

Los gobiernos nacionales y regionales, en sus funciones de definidores de las políticas comunitarias en los diversos continentes, son responsables de establecer los marcos normativos, financieros y promotores de actuación en las ciudades, asumiendo su responsabilidad y garantizando la implementación de estos objetivos mediante su apoyo y participación en las formas que sea conveniente, en el desarrollo de políticas urbanas.

También se estableció en la Reunión Europea de Comités Nacionales Hábitat II, la necesidad de progresar en el desarrollo económico regional y de la autonomía local, como reconocimiento del protagonismo y promotor de dicho desarrollo, mejorar la gobernabilidad de nuestras regiones y ciudades, mediante una distribución de competencias entre administraciones más equilibradas y mecanismos de financiamiento apropiados para su ejercicio.

Se debe reafirmar la voluntad política de hacer de las ciudades un lugar privilegiado de construcción a la ciudadanía, potenciando su papel de intercambio y de integración comercial mundial, jugando un papel importante a nivel mundial en el intercambio económico, social, cultural, turístico, de productos diversos, de servicios, etc.; apoyando los gobiernos nacionales redes de ciudades para un desarrollo de programas de cooperación, en especial cuando se trata de algún problema específico o de los asentamientos humanos.

Esta Reunión Europea de Comités Nacionales Hábitat II, llevada a cabo en la ciudad de Madrid, a fines del siglo pasado, pone de manifiesto que los retos y las perspectivas de la gobernabilidad de los territorios urbanos han de basar su eficiencia en la cooperación de las administraciones públicas, asumiendo el liderazgo de las políticas y proyectos básicos de las ciudades, facilitando todos los agentes que intervienen en la era de la información, en la era de la competencia del sistema comercial, en la era de la revolución tecnológica satelital, en la era de la digitalización de la comunicación, en la era de la competitividad de las ciudades, pareciendo esencial un mercado avasallador del mercantilismo abriendo cada día más fronteras e intercambiando una serie de producción, distribución y consumo de productos y de servicios de calidad; consolidando una economía mundial abierta para el desarrollo sostenible de nuestras sociedades del siglo XXI.

TRABAJO: La competitividad, y por lo tanto la productividad, es una parte indispensable demandante en gran parte de las ciudades urbanas. Pero el espacio urbano-regional competitivo garantiza al menos la integración socioeconómica de la población de los núcleos urbanos, la promoción de la inversión pública y privada para mejorar su actividad económica y el mantenimiento de algunas actividades productivas de cada área, mejoramiento de las finanzas públicas locales a partir del aprovechamiento de mecanismos redistributivos y el establecimiento de alianzas y convenios para la prestación conjunta de servicios públicos, consolidación de los gobiernos locales en las funciones de regulación de la provisión de los servicios públicos, relaciones laborales, controles ambientales y mecanismos fiscales consensados y la cooperación inter ciudadana son también respuestas necesarias, bajo el desempeño de sus unidades productivas y la atracción de inversión extranjera.

SEGURIDAD: No me refiero a la seguridad ciudadana, o la reducción de violencia urbana. La seguridad cubre un campo mucho más amplio. Incluye la convivencia, el saberse aceptado por el entorno social y el conocimiento de la ciudad y la accesibilidad de sus puntos fuertes, sean equipamientos o administraciones. El derecho urbano a la movilidad y los desplazamientos pendulares y sobre todo al acceso a calles y espacios públicos acogedores y significativos. La iniciativa económica también requiere un marco seguro como es la gobernabilidad, las políticas públicas y las convenciones sociales, deben de reducir los márgenes de incertidumbre que provoca la globalización económica.

SENTIDO: La ciudad que prevé hacia un horizonte urbano-regional y como productora de una plataforma de la planificación territorial se traduce en proyectos urbanos metropolitanos que provocan adherencia a un esfuerzo por revalorizar el término "urbano", conceptualizando espacios públicos con un valor simbólico y función integradora a las actividades económicas. Es concebir la vivienda y los equipamientos como "lugares", como construcciones que contribuyen a que la vida cotidiana tenga un sentido social y cultural. También de impulsar la formación de los corredores integrados de servicios en espacios urbanos existentes, normar y regular los proyectos que se ubiquen en los corredores urbanos; diversificar los usos del suelo en los corredores para evitar la sobre especialización, así como preservar y aumentar el uso habitacional. Esto quiere decir, que en el sentido de "hacer ciudad" es prever y diseñar los proyectos apropiados para la formación de corredores urbanos en zonas aptas para el desarrollo; así como recuperar los espacios para el uso peatonal.

SOSTENIBILIDAD: No es una moda, es una exigencia de los tiempos de la globalización. Es cierto que cada territorio debe aceptar un compromiso ante sus exigencias de competitividad y calidad de vida y las repercusiones sobre sus ecosistemas ecológicos. También se deben aceptar equilibrios en el ámbito de las macroregiones. Pero la sostenibilidad también es un reto y un desafío local, de preservación y mejora de medio ambiente y de sus recursos, para la supervivencia de los actuales asentamientos humanos, lo cual implica importantes cambios en la gestión de la actividad económica y en los comportamientos sociales consumistas.

GOBERNABILIDAD: No es una cuestión únicamente política-administrativa. Los nuevos territorios urbanos regionales son regiones administrativas inter metropolitanas, ya que la gestión territorial también debe cambiar de escala de intereses dependiendo de una multiplicidad de administraciones públicas, de la realización de grandes proyectos y equipamientos, de las relaciones más contractuales que jerárquicas o comprometidas a la concertación y la mediación pública-privada para la ejecución y la gestión de obras de gran envergadura urbana para afrontar los nuevos desafíos de la globalización, es decir una nueva cultura política, jurídica y administrativa, de las instituciones y las agencias públicas con la población.

Tomando en consideración la nueva estrategia urbana del Banco de Mundial (BM), las ciudades deben ser: habitables, productivas y competitivas, bien gobernadas y gestionadas y financieramente sostenible. (Freire y Stren, 2000: XX). En términos prácticos, para algunas administraciones municipales como las que comprende la Z.O.V.M., esto pareciera traducirse en impulsar la construcción masiva de viviendas, atraer inversión extranjera y contar con un megaproyecto aeroportuario alterno, contando con obras complementarias, sosteniendo una imagen de ciudad sobre dos municipios conurbanos (Texcoco y Atenco), para minimizar las demandas y conflictos urbanos y contar con un gran número de empresas transnacionales maximizando la recaudación fiscal.

La sostenibilidad financiera que propugna el BM para los gobiernos locales, se enfoca básicamente hacia la jerarquización de los bienes inmuebles (empresas, aeropuertos, centros comerciales, agencias automotrices, talleres, etc.) reconociendo potencialmente como una fuente primordial de recursos municipales. La eficacia de este tipo de equipamientos de gran envergadura dentro del mercado inmobiliario resulta un gran pilar para la competitividad de la colectividad de una ciudad y, en ese sentido, una libre y segura comercialización de bienes inmuebles dando un nuevo rostro a la imagen urbana de una región, claro esta, que debe contar con una disposición definida de los derechos de propiedad, registros públicos confiables, sistemas administrativos y judiciales que garanticen la defensa de esos derechos. (World Bank, 2003).

2

GEOGRAFÍA URBANA: FACTOR DE COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

2.1 COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

Ahora bien, la palabra globalización, se traducía en los ochenta, como internacionalización, para otros la palabra quiere decir la occidentalización, lo que resulta semejante a la homogenización cultural entre países (Verdú, V., 1996). En inglés la palabra global, es sinónimo de "holistic", y da la idea de una unidad totalizadora o sistema, una gran empresa donde cada parte le sirve al todo (Matterland, 1998).

Esto quiere decir como mencionábamos al principio un mundo urbanizado: el valor del ámbito local, la economía global, la era informacional satelital, la era de la cibernética, las telecomunicaciones, la revolución de la tecnología industrial, el avance de la ciencia médica mediante la donación, el brote de nuevas enfermedades, las transacciones de capitales y los macroprocesos económicos-financieros, las nuevas modalidades de las expresiones culturales, las transformaciones de las organizaciones sociales, los convenios de nuevos acuerdos comerciales, la disolución de los bloques políticos militares, el terrorismo, el reforzamiento de las instituciones internacionales, los nuevos escenarios demográficos y urbanos de las ciudades competitivas, etc.; han configurado un espacio político mundial.

Esta nueva situación no es ni más justa ni más reglamentada que en el pasado. Por el contrario: los grandes grupos económicos multinacionales actúan en mercados avasalladores competitivos de ponderar el tiempo, el margen de ganancia económica, el poder en la toma de decisiones en las transacciones bursátiles, la calidad del producto, la cantidad de consumo, el ranking de ganancias y potenciales consumidores.

Pero paralelamente los más débiles no encuentran en las organizaciones internacionales el apoyo que necesitan para reforzar los ámbitos locales y regionales como configuraciones económicas, espacios de identidad colectiva y de participación política, como expresión concentrada de los problemas y los retos de la humanidad: crecimiento de índices de desempleo, deterioro ambiental, crecimiento de índices de pobreza, segregaciones territoriales, marginación social, etc.; las ciudades urbanas son hoy la manifestación mayoritaria y simbólica de nuestra forma de vida, de sus contradicciones y de sus potencialidades.

Siempre existe una interrelación del proceso de integración económica con respecto a las estrategias de política económica, exterior, comercial y de competencia, dado que las regiones se encuentran sujetas a cambios permanentes y crean distintas estructuras regionales tanto en las diferentes escalas geoeconómicas, como por los conflictos internos que se producen en cada núcleo urbano, sin embargo, estos procesos de integración económica de carácter global son una gran ventaja de focalizar una identidad territorial, ya que las regiones rezagadas con un índice bajo de urbanización, ofrecen una mayor vulnerabilidad frente a decisiones externas y la debilidad de su infraestructura industrial para operar mercados receptores confiables de inversión, esta circunstancia hace indudable la tarea prioritaria de los urbanistas mexicanos; y principal tema en investigación es insertar un plano de ciudades competitivas.

ANTECEDENTES: La ciudad no siempre ha sido concebida como un conjunto de distribución de casas o de establecimientos abiertos para que se llevará a cabo el trueque de mercancías o granos y despensas, fue evolucionando el espacio de comercialización, según su propia cultura, sus necesidades de la población, incluso los asentamientos humanos en cuanto a su tamaño poblacional, su densidad demográfica y su concentración espacial territorial, sus actividades económicas de bienes públicos, quedando claro que la ciudad interviene e interactúa con una diversidad de categorías demográficas, económicas y sociales, amén de otros aspectos que se engloban en lo cultural, político u organización social, pero siempre dimensionando estos espacios células territoriales con un orden y un poder de intercambio de diversidad de productos y servicios, sometidos a una geografía y realidad natural de transportar dicha mercancía por una diversidad de rutas marítimas, terrestres, y posteriormente áreas, sin embargo siempre ha existido la ciudad con su personalidad jurídica, moral, política, administrativa y sobre todo con una personalidad económica.

Cabe mencionar que las ciudades se pueden agrupar según su tamaño. En la literatura se tiene las siguientes clasificaciones: ciudades pequeñas, con población entre 15 mil y 100 mil habitantes, ciudades secundarias (o intermedias), con población entre 100 mil y 2.5 millones de habitantes, y grandes ciudades con población mayor a 2.5 millones de habitantes (Graizbord y Garrocha, 1986). El Programa Nacional de Desarrollo Urbano 1989-1994 utilizó la siguiente clasificación, la cual ha tenido mayor aceptación en los estudios urbano-regionales del país: ciudades pequeñas, con población entre 15 mil y 100 mil habitantes, ciudades medias, con población entre 100 mil y un millón de habitantes, y ciudades grandes, con población superior a un millón de habitantes (Poder Ejecutivo Federal, 1989:39).

En el Programa Nacional de Desarrollo Urbano 2000-2006 no hace referencia explícita a la división de ciudades según su tamaño y sigue un programa de la administración anterior de las 100 ciudades medianas y pequeñas y un programa llamado Hábitat, presidido por la Secretaria de Desarrollo Social, para el reforzamiento de la infraestructura y equipamiento urbano de las comunidades que carecen de los servicios indispensables y a su vez de un programa de escrituración de propiedad territorial.

Ahora bien, desde la perspectiva económica, la ciudad se caracteriza por desarrollar preferentemente actividades no agropecuarias. Se ha propuesto como condición que el mercado de trabajo local debe estar asociado por lo menos 70% en actividades no agropecuarias. Por tanto, las actividades típicamente urbanas son las industriales y del sector terciario; un prerrequisito para la existencia de ciudades es la división del trabajo, y otra es la transferencia de bienes y servicios (De Mattos, 1998). La división de trabajo incide en la consecuencia de economías o rendimientos de escala, definidas como el mayor aumento proporcional del producto con relación al aumento en el uso de factores productivos (suelo, trabajo, capital, e insumos). Los rendimientos de escala describen lo que ocurre cuando se incrementan todos los factores, mientras que el producto marginal alude a los cambios en el volumen de producción

cuando se incrementa un solo factor productivo, manteniendo constante los demás. Los rendimientos se refieren a la forma en que cambia la producción cuando se altera la escala.

Es así, como se evalúa y se mide la capacidad de la ciudad, y por otras diversas escalas urbanas o economías de escalas internas (unidades productivas) pudiendo dividir según su tamaño utilizando las variables de personal ocupado y valor bruto de la producción, o para el caso de las empresas manufactureras, las microempresas con establecimientos con hasta 15 empleados y/o un valor bruto de la producción por hasta 900 mil pesos (a precios constantes de 1993), pequeñas empresas, etc.; que inciden en el funcionamiento y comportamiento de la economía urbana y regional.

El crecimiento regional es resultado que la base económica de una región está conformada por las actividades que producen bienes y servicios exportables a otras regiones. A su vez, este proceso por medio del cual las ciudades desarrollan "ciudades motrices industriales", en las cuales se especializan y se convierten en determinantes del crecimiento económico urbano.

El aprovechamiento de las oportunidades extraregionales de demanda para vender lo que produce una región que atraen empresas e inversión pública de otras regiones, así como recursos humanos. Estas condiciones se asocian a características de localización territorial, disponibilidad de infraestructura física y social, enfatizando una gobernabilidad adecuada y sostenible para el crecimiento del desarrollo económico regional.

DEFINICIÓN: Al parecer, sin borrar el equívoco de la palabra globalización, hace referencia a lo que sucede en el ámbito de los negocios, del mercado, o en los procesos de producción, identificando una nueva forma de acumulación de capital, donde la flexibilidad de los procesos de producción es de vital importancia, pero la concentración o aglomeración, formada por un conjunto de infraestructuras de diversos tipos, es ofrecida por el espacio urbano, es decir, la ciudad debe contar con un sistema de infraestructura capaz de soportar la instalación de empresas transnacionales en la era de la información y de la globalización económica.

CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL: Se manifiesta por medio de estrategias de Macroprocesos financieros y económicos de los países desarrollados o en vías de desarrollo de los diversos continentes, dentro de una competencia basada en la revolución tecnológica digital, en el dinamismo del intercambio mercantil, el flujo del capital y el control de procesos económicos y sociales.

La palabra competitividad es cada vez más utilizada en la literatura económica y en la vida cotidiana, su definición ha crecido significativamente para referirse no sólo al desempeño de las empresas, sino también al comportamiento económico de países, ciudades y regiones. Sin embargo, aún no es del todo claro el significado de competitividad de territorios, que tienen objetivos distintos a unidades productivas, en las cuales la estructura de costos y la obtención de ganancias se constituyen en medidas comunes para la evaluación y seguimiento de su desempeño.

La competitividad de las naciones no es un proceso reciente, pero a partir de la década de los setenta del recién concluido siglo XX se ha concebido como un eslabón más de las etapas del desarrollo capitalista y se ha caracterizado por lo siguiente: 1) Los países que participan desenvuelven transacciones con el exterior que puede ser más importante que el comportamiento de la demanda interior. 2) Existiendo también una nueva dimensión internacional del trabajo. 3) Las actividades económicas se organizan jerárquicamente y las de mayor orden se concentran en grandes ciudades de los países centrales, configurándose como ciudades mundiales o globales. 4) La descentralización de la producción hacia nuevos puntos ocurre por la adaptación de innovaciones tecnológicas, desarrollo de las telecomunicaciones, movilidad de los flujos financieros y flexibilidad del proceso productivo. 5) Las funciones del Estado se transforman de bienestar hacia otro regulador garante de acumulación y ganancias de las grandes corporaciones de factorías.

La economía mundial es un sistema económico que trabaja como una unidad en el tiempo real, dentro de un contexto global y se caracteriza por una integración desigual a los procesos productivos, a las interrelaciones y a los mercados de capital. El cambio en la organización del orden internacional y de las

relaciones económicas y políticas entre naciones en un espacio supraterritorial, incide en la realidad territorial por medio de procesos antagónicos que se conjugan en el territorio, estos procesos tienen que ver con la desindustrialización de algunas regiones subdesarrolladas y el dismantelamiento de la protección arancelaria y la eliminación de las barreras al comercio, la superación de todos los mecanismos de intervención y el apoyo que interfieren en la libre competencia, la aceptación de la tarifa exterior común frente al resto del mundo, la liberación de las transacciones financieras.

Todos estos cambios relacionados con la integración de nuevos acuerdos comerciales y de intercambio de tecnología en los países desarrollados, pone de manifiesto un proceso de internacionalización de competencia en el sistema comercial, el sistema financiero y el sistema industrial, que se valoró como una vinculación o una unión aduanera que desembocó en la perspectiva de una nueva economía más internacionalizada, más abierta, que permite afrontar nuevos retos para el desarrollo económico regional de las ciudades, por lo que es indispensable, renovar la escala de la naturaleza económica de las ciudades y poder valorar mejor el quehacer urbano.

Una de las características del proceso de globalización es la flexibilidad en la localización de las actividades generadas por cambios en la organización y crecimiento de la economía orientada a los servicios al productor. Existe también una flexibilización en la accesibilidad motivada por las innovaciones en el transporte y las comunicaciones. Ambas flexibilidades han contribuido, en parte, a la conformación de patrones de desconcentración espacial, dando como resultado la creación de regiones metropolitanas, con una estructura multimodal, y de amplia difusión espacial (Ciccolla, 2002).

Se debe tomar en cuenta, que estos fenómenos de expansión de las áreas urbanas no sólo obedecen a los efectos de la globalización, sino también a las leyes territoriales referidas en el ciclo del desarrollo urbano (Geyer, H., 1996). Así mismo, la globalización ha propiciado cambios en la perspectiva y conformación regional, dejando de lado los conceptos tradicionales sobre la homogeneidad en las características socioeconómicas de unidades territoriales contiguas, y abarcando ahora una nueva escala urbana en regiones virtuales definidas por interrelaciones y funciones de dominio, competencia, cooperación y complementariedad en territorios no contiguos, ya que el grado de integración de los países al proceso de globalización ha estado en función de su nivel de desarrollo, la adaptación de políticas explícitas para la integración comercial, los patrones cambiantes de la localización de las actividades económicas y la existencia de un consolidado sistema nacional de ciudades (Sassen, 1994).

Como lo hemos reiterado, un concepto muy vinculado a la globalización es la competitividad. Los países compiten por inversiones productivas y la competitividad para un país es el grado en el cual, bajo condiciones libres y claras de mercado, puede producir bienes y servicios que aprueban el examen de los mercados internacionales manteniendo y aumentando simultáneamente el ingreso real de sus habitantes a largo plazo; en otras palabras, la competitividad de un país consiste en sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, al tiempo de elevar su calidad de vida de su población.

Es importante establecer en que lugar se encuentra nuestro país con respecto al índice de competitividad para el crecimiento 2002 (Growth Competitiveness Index 2002), este análisis estima las perspectivas de crecimiento económico de 80 países. Este indicador se construye con base en la medición de tres categorías de variables que motivan el crecimiento económico: el progreso tecnológico, las instituciones públicas y la gobernabilidad; la estabilidad financiera, los resultados de las políticas monetarias y fiscales. (Véase en apéndice estadístico Cuadro 1).

De acuerdo con este índice de competitividad, resulta que Haití es el país con menores perspectivas de crecimiento económico a mediano plazo. El que cuenta con mejores perspectivas de crecimiento es Estados Unidos, mientras que nuestro país se encuentra en el lugar 45, ya que países como Botswana (posición 41) y Costa Rica (posición 43) tienen mejores perspectivas de crecimiento que México, siendo que la competitividad no se hereda sino se crea y está en función, como primer elemento, de la capacidad de su sector industrial para adaptar innovaciones tecnológicas que se traducen en un incremento de la productividad.

Esto también nos indica que este nivel en que se encuentra nuestro país, es el manifiesto genérico que dentro del sistema de ciudades la exclusión de los servicios urbanos y las condiciones de habitabilidad no son las adecuadas en algunas ciudades, dificultando cada vez integrar mayor número de fuentes de empleo fijo o por lo menos estable, digno y pagado adecuada y regularmente; desarrollando el sector informal que proporciona un ingreso a gran parte de la población, y por si fuera poco, la disminución y reducción de muchas de las actividades del sector público impuestas por los programas de ajuste estructural, siendo las "microempresas" las que procuraron casi la totalidad de los nuevos puestos de trabajo, las actividades informales son hoy las principales fuentes de ocupación urbana en la mayoría de las ciudades de nuestro país.

Otra consideración es la exclusión de la representación política y de la toma de decisiones. Quienes viven en la Z.O.V.M. predominando la conformación de colonias irregulares, en relación con el uso de suelo y la densidad poblacional, y que ni siquiera aparecen en los planes de ordenamiento urbano por los asentamientos irregulares, aunado a los trabajos del comercio informal, expuestas estas circunstancias de una ilegalidad y apropiación de terrenos por grupos de población apoyados por un partido político, o asociaciones civiles, teniendo también el apoyo de intereses partidistas y particulares, formando parte de la ciudad de la exclusión, ya que los proyectos de inversión para mejorar las condiciones de vida de la población urbana conurbada, dependen en gran medida de los flujos de recursos que vienen del exterior para integrar la base de una plataforma de infraestructura.

A esto se suma la menor presencia del Estado y la consiguiente capacidad para reducir las desigualdades regionales que existen en la zona. Reconociendo que los asentamientos informales son el resultado de políticas erradas, coincidentes con una voluntad de dar respuesta a las demandas de habitación a bajo costo a través de la intervención pública, la ausencia o insuficiencia de esta plataforma de infraestructura y servicios en telecomunicaciones, transporte, y la introducción de una serie de tecnología de punta, como la falta de credibilidad por parte de la población a las instituciones públicas y la gobernabilidad, dan como resultado la posición número 45 en cuanto al índice de competitividad para el crecimiento.

PRINCIPALES CIUDADES: El proceso de globalización le ha dado su lugar a las zonas urbanas, pero ya no como en las primeras etapas del desarrollo capitalista, cuando su crecimiento y eficiencia estaban en función de su tamaño y aprovechamiento de economías de aglomeración para la localización de empresas manufactureras, sino ahora como puntos en el territorio en donde se acumulan ventajas competitivas externas para el funcionamiento de las actividades económicas, más volcadas hacia el sector servicios, así como proceso de cambio en las funciones de producción al interior de las unidades económicas para el mejoramiento de su productividad y posicionamiento en los mercados foráneos.

Una evidencia de la globalización es que ahora las ciudades con mayor éxito económico son aquellas que se desconectan de sus economías nacionales y se insertan en la competencia del sistema comercial mundial, por lo que la marcha de la economía de un país depende de la suerte de sus ciudades en el extranjero, pero dichas ciudades dependen menos del comportamiento del mercado interno (Malecki, 2002).

Desde el punto de vista de la teoría económica espacial, una ciudad se concibe como un conjunto de mercados interrelacionados e interdependientes, en donde se localizan actividades económicas y cuyo funcionamiento depende de la actuación de diversos agentes privados y públicos. Con esta perspectiva, el concepto de competitividad de una ciudad es multidimensional respecto al de competitividad empresarial (Bailey, 2002).

POBLACIÓN MUNDIAL: El tamaño de una población esta determinado por la tasa de natalidad, la tasa de mortalidad y las tendencias migratorias. En China, el país más poblado del mundo, habita el 20% de la población mundial.

En América Latina, Brasil es el país con mayor número de habitantes, mientras que nuestro país se encuentra en segundo lugar. Su población equivale a 1.6% de la población mundial (6,134 millones), esto quiere decir que México se encuentra entre los quince países más poblados del contexto global, existiendo

también varios indicadores que describen la dinámica demográfica. Entre los indicadores utilizados con mayor frecuencia se encuentran: crecimiento demográfico que registra el aumento de la población para el periodo indicado y la tasa de natalidad total indica el promedio de hijos vivos que tendría una mujer durante su vida reproductiva. (Véase en apéndice estadístico Cuadro 2).

Pero aunque es verdad que la población urbana tiende a ser mayoritaria, es preciso tener en cuenta que una parte de esta población es urbana pero no tiene los derechos propios de ciudadanía y que el agravamiento de los desequilibrios entre las zonas urbanas y rurales provocan migraciones difíciles de soportar por las ciudades peri urbanas y que hacen más pobre las zonas rurales.

En las ciudades urbanizadas se encuentra la posibilidad de construir una democracia de proximidad, de participación de todos en la gestión en los asuntos públicos y de reforzamiento de identidades colectivas integradoras, siendo necesaria una política a nivel mundial para establecer sistemas de regulación que garanticen el equilibrio y los intercambios justos. Pero conviene asimismo destacar la significación de la participación cívica tan imprescindible y legítima.

Siendo que la falta de identidad por parte de las instituciones representativas y de una carencia de resolución de los problemas internos por parte de los gobiernos, es preciso que las ciudades puedan innovar en tres campos: la reestructuración de ámbitos de gestión, representación y participación metropolitana, la descentralización interna de las ciudades centrales, y el establecimiento de nuevas figuras de participación y la configuración de nuevos derechos sociales ante los cambios de una mayor apertura económica internacional.

2.2 NODOS DE INTERACCIÓN ECONÓMICA

El mundo de las finanzas reúne -las cuatro cualidades que hacen de él un modelo perfectamente adaptado al nuevo orden tecnológico: es inmaterial, inmediato, permanente y planetario-. Se intercambian instantáneamente, día y noche, datos de un extremo a otro del globo terráqueo. Las principales bolsas están vinculadas entre sí y funcionan sin interrupción (Chomski y Ramonet, 1995).

Las economías nacionales se sienten impotentes ante los movimientos de una masa gigantesca de capitales virtuales, capaces de desplazarse instantáneamente y hacer caer las monedas más sólidas, la economía financiera se ha liberado de cualquier forma de control social o político. El mercado internacional de capitales escudriña el mundo a la búsqueda de beneficios al menor riesgo posible.

Los grandes centros económicos mundiales parecerían cada vez más estrechamente interconectados y sobre todo las economías nacionales y las grandes empresas parecerían incompetentes antes los movimientos de una masa gigantesca de billones de dólares capaz de desplazarse rápidamente en la era de la información y de hacer caer las monedas más respetadas.

La globalización económica no significa la desaparición de las tensiones financieras por el dominio y el control de los Centros Bursátiles. En este mercado financiero global, los principales países captadores y al mismo tiempo destinatarios de fondos son los países ricos, los que forman la OCDE, con una participación superior al 87% de los movimientos.

A la cabeza, Estados Unidos, como primer prestatario mundial, con cerca de 300,000 millones de dólares en 1995, lo que equivale al 30% del total mundial, seguido por Alemania y Japón, con más de 100,000 millones de dólares, y por el Reino Unido, Francia, Italia, Canadá y Australia. El segundo gran grupo lo componen los países en vías de desarrollo, con la Europa del Este como uno de los bloques emergentes, pero ya dentro del sistema.

El segundo eje vertebral de la sociedad que ha influido en la globalización de los mercados, es el de los medios de comunicación, en los últimos años se ha originado una gran transformación en este terreno que muchos analistas la entienden tan importante como la invención de la imprenta en el siglo XV. La explosión que a finales del siglo pasado se dio con la tecnología, la información y las comunicaciones es una de las

tendencias fundamentales hacia las que se encamina el planeta. Esta consiste en una revolución del conocimiento a la que se suma una rápida y masiva difusión de la información.

La industria de la comunicación está ya determinada por la fusión tecnológica de los medios, de tales telecomunicaciones y del tratamiento electrónico de datos, terrenos hasta hace muy poco independientes entre sí. No sólo el comercio internacional y las finanzas, no sólo las economías de cada país, también la conectividad tecnológica están entrelazadas. En este sector, como en tantos otros, el mercado ha dejado de ser nacional.

Ello significa el retiro de los Estados nacionales de la política de los medios, una tendencia continua a la desregularización, privatización, concentración, diversificación, a las alianzas estratégicas de grandes grupos, a la asociación de intereses dispares para sobrevivir a la competencia y a la integración de núcleos duros. Así surgió el difuso concepto de autopistas de la comunicación que, según el Vicepresidente Norteamericano Al Gore (inventor del término), encarna hoy -lo que las infraestructuras del transporte por carretera representan a mediados del siglo XX-

Bajo esta perspectiva, se han formado y fusionado enormes empresas entre los gigantes del cable, el satélite, la informática, el video, los medios de comunicación y el cine. Éste es el mundo de la multimedia, que comparte fusiones y adquisiciones que movilizan decenas de millares de millones de dólares. La nueva utopía es la de un mercado de la información y de la comunicación totalmente integrada gracias a las redes electrónicas y de satélites, sin fronteras, funcionando en tiempo real y de forma permanente, es decir, por una parte la revolución multimedia proporciona el soporte tecnológico a un mercado globalizado en lo que los capitales cambian de sitio a la velocidad de la luz; por la otra, constituye en sí misma un poderosísimo sector industrial de vanguardia, que ha sustituido con éxito a las industrias de chimenea del siglo XIX y a las industrias clásicas del siglo XX. Es la simbolización más ortodoxa, con los mercados financieros del capitalismo del siglo XXI al poscapitalismo.

La globalización de los mercados ha tenido, sin duda, efectos positivos para amplias zonas del planeta y para muchos ciudadanos. Ha circulado la riqueza y se ha distribuido con alguna graduación en el mercado sin fronteras, el consumo ha llegado a sitios donde jamás se hubiera hecho con el aislamiento y la autarquía. Sin la internacionalización de la economía no habrían fluido capitales hacia algunos países emergentes, lo que les ha permitido financiar su deuda ante endeblez del ahorro interno y, en definitiva, ha facilitado el crecimiento de sus economías.

Esta globalidad ha sido la que ha permitido la diversificación de las carteras de los inversores hacia circuitos alejados de los centros más poderosos, países intermedios o en vías de desarrollo, o sea, la disolución progresiva de fronteras en todos los campos, en lo cultural, en lo tecnológico, lo económico, etc., la globalización económica redistribuye fondos que no circularían más que en el centro del sistema y nunca en la periferia del mismo; en otros, los concentra y discrimina a amplias regiones del mundo, no siempre por criterios estrictamente técnicos.

Además, las distribuciones no son homogéneas, tanto dentro como fuera de los países se mantienen las diferencias: hay aumentos de las desigualdades en el interior de las naciones y ha emergido el concepto de regiones de transformación productiva y regiones deprimidas, aquellas cuyos salarios de los trabajadores y condiciones de vida no les permiten salir de los umbrales de la pobreza.

Como consecuencia de todo ello se ha multiplicado los movimientos migratorios; la globalización reactivó estos movimientos de personas a buscar zonas activas de concentración de empleos, además estas corrientes migratorias de dentro hacia afuera de las fronteras sociopolíticas se ven acrecentadas por el factor demográfico, la natalidad crece más, en general, cuanto menos desarrollo tiene un país se pulveriza el mito de una convergencia cultural y política que debería derivar del progreso tecnológico e informático y de la internacionalización económica.

La mundialización a entrado en una fase muy crítica, el rechazo se siente cada vez más; se puede temer que tenga un impacto nefasto sobre la actividad económica y la estabilidad política de numerosos países,

siendo que debemos de crear confianza entre los asalariados y ofrecer nuevos nichos de mercado organizando la cooperación entre las empresas a fin de que las colectividades locales, las ciudades y las regiones se beneficien de la mundialización. La realidad es que la globalización ha creado otras reglas de juego que se deben adaptar a similares normas de gestión macroeconómica, en especial en materia de rigor presupuestario y de precios, los inversionistas internacionales tienen pavor a la inflación.

Hay una consciente pérdida de las autoridades nacionales a la hora de decidir y de instrumentar las políticas económicas. Los únicos instrumentos internos serán las políticas de reasignación de recursos dentro de las cuentas generales de cada Estado análogas en términos macroeconómicos.

Sin embargo, el trabajo que hay es precario; hay una mercantilización que coloca poco a poco a todos los asalariados en una clara posición de vulnerabilidad. Todo asalariado es, en la actualidad, un excluido potencial, por primera vez en su historia el capitalismo no puede demostrar más que una legitimidad restringida, como reconocen incluso los que más se beneficia de ella; su condición es la de que no todo el mundo se aprovecha de la misma; su eficacia es limitada.

Por lo tanto, no es la ciudad la que excluye, sino los mecanismos del mercado global respecto de los cuales la liberación y la privatización son una elección casi obligatoria que administradores y actores locales tienen posibilidades de contrarrestar, admitiendo que quieran hacerlo, aunque se trate de una elección que agrava a la larga los desequilibrios de un crecimiento urbano que no se apoya en sí mismo ni en lo económico o en los ingresos individuales. La idea de ciudad productiva creció prevaleciendo sobre aquella de la ciudad como lugar de encuentro, de mediación y de integración social, las administraciones y los actores locales tienen pocas o nulas posibilidades de contrarrestar tales mecanismos.

Por lo que, elaborar una política macroeconómica que favorece el crecimiento conjugándola con políticas estructurales bien concebidas de forma duradera, mejorando las condiciones para favorecer el desarrollo y la difusión de la innovación de nuevos nichos de mercado, para dinamizar a las empresas nacionales y transnacionales a invertir, disponer de la creación de recintos fiscalizados estratégicos, es decir, una zona libre de impuestos, donde las empresas allí instaladas no pagaran impuestos por los insumos y productos que utilicen hasta por dos años, las mercancías que ingresen o se muevan dentro del parque industrial con régimen fiscal especial no pagaran los impuestos al comercio exterior, llevándolas a una permanente y benéfica modernización de la región donde se asienten, creando una terminal para recepción de materiales a granel, transportador en tolvas de ferrocarril y una terminal de contenedores permitiendo ganar mayor competitividad y disminuir los costos logísticos, creando así una aduana administrativa.

Siendo que el establecimiento de estas empresas nacionales y transnacionales introduce una serie de servicios e infraestructuras de conectividad tecnológica, se tiene que consolidar una integración económica a la región, manteniendo un contacto personal con todo el potencial humano que exista en la zona, para proveerles de empleo necesario y disminuir las corrientes migratorias a otros estados, teniendo un compromiso político para difundir intercambios de bienes y servicios regionales, nacionales e internacionales en beneficio para la humanidad, en el entendimiento de que la llegada de flujos de riqueza a lugares donde jamás hubiesen arribado con barreras arancelarias y fronteras.

La política de competencia ha sido considerada una de las principales áreas entre las políticas económicas de las modernas economías de mercado. Uno de los autores que más han estudiado su historia (Márquez Méndez, 1991) ha señalado que, durante mucho tiempo solamente un número muy limitado de países se habían provisto de una legislación antitrust (E.U.A. en 1980, y poco tiempo antes Canadá).

Registrando una cierta tendencia a que, al establecerse una organización internacional de comercio, las prácticas comerciales restrictivas de la competencia quedarían sometidas a un cierto control por parte de la misma, estableciendo un sistema comercial internacional eficaz y preciso para eliminar las barreras arancelarias a las empresas.

Por ello, no es de extrañar que la Carta de la Habana, que daría origen a la OIC, condenando que las prácticas empresariales que afectan el comercio internacional restringiesen la competencia, limitándose a

acceso de mercados o fomentando el control por parte de los monopolios. Igualmente en su capítulo V, se establecía una relación de tales prácticas:

- ❖ La fijación de precios, términos y condiciones que hubiesen de ser respetadas por otros en la compra, venta o sesión de todo tipo de productos.
- ❖ Exclusión de empresas (o la distribución o división) de un mercado territorial o de un dominio de actividad empresarial. También se incluía en la relación de prácticas a prohibir la asignación de clientes, la fijación de cuotas de venta y de compra.
- ❖ La discriminación de empresas específicas.
- ❖ Limitación de la producción o la fijación de cuotas de producción.
- ❖ Evitar mediante acuerdos el desarrollo o la aplicación de tecnologías patentadas o no.
- ❖ Extender el uso de los derechos protegidos por patentes, marcas comerciales, etc., otorgadas por un país miembro a aquellas materias que conforme a las leyes y normas del mismo, no entrarían en el campo de tales patentes, a los productos o condiciones de producción y uso o venta que no fuesen igualmente objeto de tal protección.

Como es sabido, la OIC nunca llegó a formarse, pero la cuestión de las prácticas comerciales restrictivas continuó siendo objeto de atención en diversos foros multilaterales. Por ejemplo, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas en el año 1953 presentaron un borrador de texto que reproducía casi en su integridad el capítulo aludido de la Carta de la Habana y que tampoco sería aprobado. Por lo que hace al GATT, debe destacarse que en la reunión de 1954-1955, las partes contratantes (que tenía como misión básica una revisión en profundidad del texto de 1947 del Acuerdo General).

Más adelante, en 1958, las partes contratantes constituyeron un grupo de expertos encargados de estudiar y hacer recomendaciones en su caso, que en gran medida las prácticas comerciales restrictivas tenían influencia sobre el comercio internacional. Los resultados finales, conocidos en 1960, muestran un alto grado de ambivalencia característico de los trabajos del GATT de esa época. Si bien se reconocía que las partes contratantes debían ser consideradas un órgano apropiado y competente para iniciar acciones en este terreno, no parecían realistas recomendar un acuerdo multilateral para el control de las prácticas restrictivas. Y aunque llegó a aprobarse una recomendación para que los trabajos continuarán a base de consultas, la esa reanudación tendría lugar treinta años después.

En este punto, cabe realizar una reflexión. La diversidad de enfoques en los distintos países respecto al tratamiento de estos temas de acuerdos comerciales, ha sido esgrimida como el principal argumento que justifica la dificultad en el empleo de enfoques multilaterales para encontrar compromisos en materia de competencia, mientras que, por el contrario, acuerdos bilaterales o como máximo acuerdos regionales han resultado los sistemas más efectivos para cooperar en este dominio.

En la década de los setentas se pudo apreciar un crecimiento en el número de leyes antimonopolio en distintos países, la cuestión de las leyes nacionales anti turísticas es la política de un Estado que puede defenderse de la regulación de competencia en los mercados internacionales o que les obligan a restringir sus importaciones, dado que las actividades de las empresas multinacionales fueron en aumento, especialmente desde la perspectiva de los países desarrollados.

Mientras que en la década de los ochentas se aprobaría (y se formalizaría por la resolución 35/63 del 5 de Diciembre en la ONU) el conjunto de principios y normas equitativas convencidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas, más conocidas como "El Código". En él contiene lo que su título indica, adoptando la forma de recomendaciones a los Estados. Aunque hay que resaltar su carácter no obligatorio, "El Código" se centra en aquellas prácticas comerciales restrictivas que anulan o impiden los beneficios que se derivan del comercio internacional.

Es indudable que la política comercial multilateral ha aumentado su actividad en la década de los ochenta con el lanzamiento de la ronda de Uruguay. Dentro de los trabajos posteriores a la finalización de la ronda se incluyeron los estudios y declaraciones de algunos miembros respecto a cuestiones que debían considerarse como "nuevas" en las actividades de la OMC, el mecanismo institucional considerando las precauciones que se ponen de relieve para analizar las relaciones entre comercio, políticas de competencia y comercio e inversiones, mientras que otro grupo se encargó de estudiar las cuestiones que plantean los miembros acerca de la interacción entre comercio y políticas de competencia, incluidas las prácticas anticompetitivas, con vistas a identificar cualquier área que pueda merecer una atención sobre la normatividad y el marco de referencia que establece la OMC y adoptando una decisión explícita por consenso acerca de estas negociaciones.

Como puede observarse, de una forma bastante explícita de lo que suele ser habitual en los organismos internacionales, se observa en el mandato la búsqueda de diversos equilibrios que pretenden compaginar las grandes diferencias en las concepciones de políticas de competencia de los miembros, así como la conveniencia o no de llegar a un acuerdo multilateral. Se plantea así un marco lo suficientemente rígido para hacer que los trabajos subsecuentes de grupo, tuviesen especial cuidado en mantener una línea de estudio, análisis, información y asistencia técnica.

Considero que hay pocos grupos de trabajo en la OMC que puedan exhibir un conjunto de documentos de la calidad técnica que se encuentra en los que examiné, destacando varios órdenes de asuntos en los trabajos de Grupo de la OMC como la organización de estudios y contenido de las reuniones, estudios sobre principios fundamentales para conformar una base para la relación la política de competencia así como su relación con el desarrollo y el crecimiento económico.

Ahora bien la existencia de las interacciones entre comercio y política de competencia en los países desarrollados examinan las siguientes cuestiones que se han presentado. La repercusión de las prácticas anticompetitivas de empresas y sus asociaciones en el comercio internacional, así como la repercusión de los monopolios estatales, los derechos exclusivos y las políticas reglamentarias sobre la competencia y el comercio internacional. Estos trabajos y resúmenes que los informes anuales de 1998-1999 hacen de aquellos, muestran detalles de gran interés que permiten obtener una idea general de la diversidad de problemas planteados y de la gama de posiciones antagónicas.

El documento sobre principios de la OMC no discrimina en sus vertientes de trato nacional, las disposiciones legales del sistema (GATT, OMC), sus objetivos, sus alcances y los tipos de medidas a los cuales se aplican.

La cuestión que evidentemente me planteó al respecto, es sí las formas de aplicación efectiva de tales principios a los objetivos de la política de competencia son eficientes para el bienestar de los consumidores y en qué grado de adaptación los posibles requerimientos son específicos para una mayor cooperación de algunos países que puedan ser positivos en el dominio del intercambio de experiencias o de informaciones, entendiéndose las ventajas que presentaría un acuerdo comercial multilateral dando como resultado la promoción de la eficiencia económica, y los principios operativos como la promoción de medidas de apertura de los mercados o la determinación de situaciones en que es probable que ejerza un poder en el mercado internacional; y sobre todo la importancia de llegar a acuerdos y la adecuada preparación técnica de saber negociar sobre las divergencias entre los diferentes enfoques que da cada país.

La Conferencia Ministerial de Seattle iniciaba con temas "maduros" puntuales entre los que no se encontraba la competencia, a partir de un enfoque global y de un marco multilateral para la competencia, recogiendo en definitiva que los temas de competencia y comercio estaban muy lejos de haber trabajado a fondo por parte de los países que habrían de aprobarlo para que no se siguiera con el abuso de empresas dominantes y la monopolización, derechos de propiedad intelectual, así como la relación entre reguladores y autoridades de competencia (Feketekuty y Stokes, 1998).

Así en esta negociación se habrían de dar pasos modestos de cooperación, con el objetivo de conseguir experiencias de intercambio en informaciones fundamentales sobre las reglas multilaterales que se

incluirían en un acuerdo sobre medidas antitrust, relacionadas con el acuerdo similar en su concepción de las normas anticompetitivas de los regímenes antidumping y de derechos compensatorios, a las que se sumaría un conjunto de medidas específicas para la competencia (Richardson, 1997).

Ciertamente, no todo en Seattle fue negativo. Una consecuencia positiva de la reunión fue la búsqueda de mejoras en la transparencia del sistema. Al menos ello se ha puesto en práctica a través de la posibilidad de acceder vía Internet. Las nuevas situaciones de la era de información se sitúan bajo un contexto global de la transacción de información, consumo, venta y distribución de productos entre otros servicios por este medio, que cada día aumenta su potencial de servidores tan indispensable para cada negocio, empresa, factoría, etc.

Siendo que está nueva era precursora de la globalización económica afecta de manera directa a la instrumentación de toda clase de políticas económicas dando cabida a una mayor competencia a las relaciones del regionalismo entre las ciudades urbanas en un sentido amplio, como los aspectos vinculados a los diversos tipos de integración económica entre Estados, lo que plantea la compatibilidad con el multilateralismo de la OMC.

Una de las opciones abiertas a la política de competencia es la cooperación internacional por medio de acuerdos bilaterales y la compleja interrelación de los macroprocesos financieros y monetarios de la economía mundial con cada país, región o ciudades entrelazadas por una competencia de desarrollo económico eficiente y funcional a las expectativas de cada tratado o acuerdo comercial que negocian.

Los aspectos institucionales y los organismos que tomen las decisiones y las soluciones de diferencias de del sistema adoptará a la relación comercio-competencia entre los países participantes. En ese sentido los objetivos de la política de competencia y de la comercial son similares, reconociendo que las dos se encuentran integradas y de que no existen instituciones ni acuerdos multilaterales que aseguren sus prácticas comerciales privadas, ni se crean barreras que reducen el bienestar a los flujos de comercio internacional.

Atribuyendo la acuñación del término "política de competencia" al incluir la regulación de las ayudas públicas al lado de las políticas sociales, contribuyendo a aumentar la competencia en los mercados afectados, eliminar y reducir las barreras de entrada a un mercado internacional, y bajo este mismo término de competitividad dirigir a los vendedores potenciales, que fuesen libres para entrar o abandonar un mercado, esto es, que el mismo que decida su postura (Crevoisier, 2000).

Pero la realidad indica que las normas legales y los complejos burocráticos que administran la política comercial y política de competencia están separadas en la mayor parte de los países, y es a causa de esta separación como en la práctica de las negociaciones comerciales son los dominios distintos, sin establecerse una relación formal en las diferentes escalas del sistema comercial.

El argumento más importante a favor de la multilateralización de las normas de competencia es que las barreras a la entrada de los mercados existen en el lado nacional de las fronteras y pueden equilibrar las ganancias que las autoridades de un país pretenden lograr con la liberación del sistema comercial multilateral. Dado que ello no siempre ocurre, en algunos casos las autoridades en materia de competencia no tienen el poder (ni a veces el deseo) de abrir los mercados interiores a la competencia que viene del extranjero. En otros casos se registra un cierto "clientelismo" nacional.

Pero, además de que en muchos países la política de competencia se define de una manera un tanto abstracta (defenderse de la competencia en sí), se reflejan las diferentes posiciones de los países, respecto a una extensión de la competencia de la OMC al dominio de la política competitiva.

Y de esa forma, sin la existencia de un consenso, la realidad de la gestión de las regiones y ciudades dentro de un mapa tridimensional llamado competitividad comercial mundial, reconociendo la interacción entre comercio y política de competencia y las razones a favor de un marco multilateral destinado a mejorar la contribución de la política de competencia al comercio internacional.

El desarrollo y la necesidad de potenciar la asistencia técnica, la creación de capacidad de negociar las transacciones en un mercado global y evaluar las consecuencias de penetrar en esta esfera tan estrecha para sus políticas y objetivos de desarrollo institucional y humano.

Aquí nos encontramos con una situación especial. En efecto, las posiciones de los países en desarrollo difieren notablemente al respecto, ya que a fines del siglo XIX se promulgaron las primeras leyes de competencia (antitrust) en Canadá y los Estados Unidos, resulta de gran interés el revelar que cien años después hay pocos países en desarrollo que hayan adoptado leyes al respecto, del anterior apartado, deducimos que por varias décadas el énfasis de la política comercial a través de sucesivas rondas de negociaciones, foros, mesas de trabajo, consultas, etc., hasta llegar a la ronda de Uruguay, donde se puso de manifiesto la participación del GATT ubicando la liberación del comercio internacional (reducción de derechos arancelarios, sumisión de disciplinas de barreras no arancelarias, etc.) presionando a las empresas para conseguir innovaciones y permitiendo a los agentes de los mercados la maximización de su potencial productivo y creador.

Siendo que las formas en que se manifestaba la liberación de los mercados financieros y el mundo de la globalización serán las que ya entrada la década de los ochenta, pongan de manifiesto los problemas que un buen número de empresas enfrentan, no para acceder a mercados exteriores sino para llevar a cabo su presencia en tales mercados. Ese es sin duda, el inicio de todas las preocupaciones por las políticas de competencia, calificadas en ocasiones como auténticas barreras a la entrada de nuevos competidores extranjeros.

Es necesario remarcar que en el artículo III del GATT, define como relativo el principio de trato nacional, con una mayor transparencia de negociación, no-discriminación y equidad procesal de los productos importados, modalidades de cooperación voluntaria; y el apoyo para el fortalecimiento progresivo de las instituciones gubernamentales encargadas del desarrollo comercial y las instituciones internacionales económicas.

No podemos olvidar que el proceso de negociación de ese tipo de acuerdos en la OMC, se encuentra dentro de un ámbito en donde lo relativo a competencia y comercio, leyes, normas y reglamentos que "afectan a la venta, la oferta para la venta, compra, transporte, distribución o uso". (Hanson, 2001). Refiriéndose específicamente a la discriminación en razón de la nacionalidad de los productos.

Por último el artículo XXIII es relativo a la solución de diferencias. Respecto a esto existe una doctrina que impone normas que rigen la entrada en los mercados de empresas de propiedad extranjera formuladas de forma que supongan una discriminación contra mercancías importadas.

Pero sobre todo el acuerdo de disposiciones, que forma el contenido de la ronda de Uruguay, teniendo una mayor incidencia sobre nuestro tema, para dar paso a otras negociaciones de acuerdos comerciales como el T.L.C.A.N. constituido por una serie de temas en los que existen diferentes prioridades nacionales y la necesidad de intercambiar concesiones de alcance diverso entre ellos, como se manifestó en la ronda del GATT.

El enriquecimiento de este material comercial es de gran interés en los campos jurídicos, económico, servicios financieros y seguros, inversiones, propiedad intelectual, socio-cultural, agropecuaria, industrial, subsidios e impuestos compensatorios, normas, transporte terrestre, telecomunicaciones, soluciones de controversias entre otros.

Se ha analizado la perspectiva de la planificación urbano-regional de las ciudades redefiniendo un nuevo planteamiento regional de los "Nodos de Interacción Económica" mediante las pautas que está determinando la apertura comercial de competencia en el sistema mundial.

2.3 INTEGRACIÓN TRANSNACIONAL DE LAS EMPRESAS

Con la globalización se genera un nuevo tipo de relaciones espaciales entre regiones y el desarrollo económico, es decir entre las regiones, los gobiernos subnacionales y los actores locales. Surgen nuevas relaciones de poder y competitividad y emergen conflictos entre actores del mismo Estado, en un contexto de espacios socioeconómicos fuertemente influidos por el proceso de ubicación geográfica de nuevas unidades transnacionales.

Existiendo efectos dispares en la organización del territorio que agudiza los desequilibrios regionales dentro del país; lo cual desde el ámbito del análisis regional plantea una nueva forma de dimensionar las regiones y los sistemas urbanos coexistentes en la participación de libre mercado.

La vinculación entre desarrollo regional y globalización es dicotómica y presenta saldos desfavorables en la organización socioeconómica de entidades federativas y municipios. En una economía abierta (global) las presiones del mercado internacional a una mayor calidad de producción empresarial, la competencia de un posicionamiento macroeconómico estable y dimensionamiento del marco jurídico internacional.

La globalización implica efectos dispares en la organización del territorio y agudiza los desequilibrios regionales dentro del país, una concertación y selección de decisiones estratégicas del comercio exterior, transacciones financieras digitalizadas, una apertura laboral tecnificada y especializada, nuevas alianzas empresariales de intercambio tecnológico y un cambio del modelo de producción.

Reiterando, como anteriormente se ha mencionado, la globalización implica efectos dispares en la organización del territorio y agudiza los desequilibrios regionales dentro del país. El estado deja de ser el principal mediador de los procesos territoriales y de desarrollo regional, el desarrollo se direcciona entonces hacia las ciudades y regiones del centro occidente, el norte del país y las ciudades fronterizas, notándose la ausencia de una política explícita de desarrollo territorial, aunado a la aparición tardía de los marcos normativos que sustentan los asentamientos humanos, la ordenación territorial, el equilibrio ecológico y la conservación de las zonas declaradas como patrimonio histórico cultural.

Como el abasto de mercancías y servicios es finalmente un asunto de mercado que se rige por la competencia, regulada o no, si el sistema que sustenta la alimentación, el intercambio de bienes y servicios, no evoluciona debido a la falta de percepción de los agentes económicos a los cambios, entonces surge otro que satisface las nuevas necesidades, el cual tampoco va más allá de las demandas o de los retos del intercambio comercial, ni elimina en su totalidad viejas formas ya que reflejan las asimetrías sociales.

En el mejor de los casos estos rasgos de la globalidad se expresan en funciones de algunas firmas nacionales e internacionales, algunas de las cuales no se han mostrado muy exitosas, de manera segmentada en términos sectoriales y territoriales y en la que esos elementos poco inciden de manera directa en la organización del sistema de intercambio comercial, de servicios y de abasto.

Una ciudad global es aquella que funciona como un nodo en las interacciones globales, son centros a través de los cuales los flujos globales de capital, información, mercancías, migrantes que circulan y gestionan los servicios avanzados necesarios para el funcionamiento de la economía global que además se conecta entre ellos creando una red global de ciudades. Se establecen las matrices de las empresas que ingresan al país como inversiones extranjeras, se especializan en actividades de gestión y control económico en prestación de servicios al productor y controlan los procesos basados en tecnología de punta como telecomunicaciones (Parnreinter, 2000).

Visto así, se considera que la ciudad de México cumple ahora las funciones de una ciudad global, ya que produce por lo menos parcialmente, algunos de los principales indicadores de la globalización del país. Esto no ocurre en todos los sectores, se especializa sobre todo en funciones de gestión y control económico y en prestación de servicios al productor, al igual que en el manejo de los procesos basados en tecnología de punta.

Se calcula que en la actualidad existen en el mundo 43 millones de máquinas conectadas a Internet en 170 países y miles de sitios web. Según la OMC 84.4% de los usuarios se ubican en Estados Unidos, 5.8% en Europa, 4.9% en Canadá y sólo 0.2% en México. El sistema "www" nació como un espacio dedicado al aprendizaje y esparcimiento, pero se ha identificado como un medio para transformar de manera radical el comercio mundial.

El empleo de Internet en México es del 2% de la población contra 34% en Estados Unidos y 21% en Canadá. El sistema tradicional mayorista del abasto, comercio y servicios mercantiles constituyen ya sólo espacios físicos que operan con estructuras viejas de intermediación y especulación, difícilmente pueden competir, hoy en las fases de recepción y distribución donde se requieren mayor desarrollo tecnológico tanto en el componente regional interno como en el externo.

Otra de sus limitaciones es que no ha tomado en cuenta la heterogeneidad de las necesidades en los consumidores de hoy, donde no cuentan con una diversidad de atención y una normalización en el aparato productivo laboral, con la capacidad de atender segmentos de población marginada con la necesidad de construir una gran infraestructura.

Se han registrado un dinamismo mayor tanto en los flujos de productos de las regiones mundiales hacia las empresas nacionales y transnacionales en atención en las zonas metropolitanas de cualquier parte del mundo, debido a la tradición reciente de entregas y servicios a domicilios que ya tienen algunas empresas esa modalidad, observándose un incremento gradual de desplazamientos pendulares, de llamadas telefónicas, de servidores en Internet, presentándose una serie de servicios financieros, de ventas de productos diversos, reservaciones de viajes, ropas, etc.

De manera que se están definiendo estándares universales que tienen impacto directo en los sistemas de reorganización del abasto y distribución de prestación de servicios globalizados, pero que además se relacionan con otros componentes del avance tecnológico, la conectividad con otras empresas con cadenas de valor agregado y bodegas automatizadas que tienen una gran importancia en el ambiente de los negocios mundiales.

El sistema de reorganización del abasto y distribución de prestación de servicios globalizados, es una red de empresas nacionales y transnacionales (filiales) que satisfacen plenamente esta posibilidad, adelantando estrategias de consolidar una infraestructura de telecomunicaciones, de tecnología de punta, carreteras, creando espacios regionales de producción, que influyen en la estructura del comercio nacional e internacional.

Sin olvidar que el objetivo de la globalización y la apertura comercial es conquistar mercados más amplios y estables. Para el caso del sistema de reorganización del abasto y distribución de prestación de servicios se trata de controlar las fases finales de la cadena, es decir, la distribución y el consumo, ajustando así, los comportamientos de compra de los consumidores hacia un patrón más abierto y diversificado.

Así, los nuevos aparatos de distribución de la globalización presentan objetivos definidos en cuanto a incrementar la captación de clientes, de ubicación territorial y de estrategias de aprovisionamiento regional. Las empresas de la globalización obtienen suministros directos a través de contratos con productores, locales o internacionales a través de sistemas de inter firmas lo cual les permite mantener una oferta regular y de la calidad que demanda el consumidor actual.

Por lo tanto, al analizar la ubicación de las tiendas, bodegas, almacenes o naves industriales imponen un ritmo en los procesos tradicionales urbanos, bajo un ordenamiento del territorio para la distribución y el consumo mercantil de productos diversos y servicios con sus consecuentes efectos sociales, adecuándose a por lo menos dos factores que inyecta una nueva dinámica: el cambio del modelo económico impuesto por la globalización económica, el rompimiento de las fronteras comerciales y la liberación de precios y mercados.

Así las necesidades que plantean los rápidos cambios demográficos en las zonas metropolitanas y su movilidad interurbana, llevan a un redimensionamiento del factor territorial. Al enfatizar la acción de las empresas transnacionales bajo el apoyo de los países desarrollados, favorece la información en el sentido de emitir mensajes relacionados con el consumo de bienes y servicios con criterios estrictamente de mercado o de venta.

El incremento transnacional de las actividades comerciales no es un fenómeno nuevo, ya que después de la Primera Guerra Mundial se aceleró el comercio mundial y el desarrollo de las corporaciones multinacionales tuvo su apogeo en los años cincuentas y sesentas. Empero, lo que distingue a la globalización económica es la desregulación económica en una escala amplia del comercio y el sector financiero, el impulso al desarrollo de las tecnologías de la computación, políticas de un profundo cambio en los países subdesarrollados relacionadas con la privatización, y liberación de sus respectivas economías, un incremento entre las firmas por aprovechar las ventajas del llamado libre comercio.

Hoy día las empresas transnacionales se han enfrentado con obstáculos para expandirse, por ejemplo las agencias encargadas de contratar personal especializado, demandantes por las empresas. Mientras en países los derechos laborales no existen o son limitados, como la República Popular China, Indonesia, Malasia, Tailandia, Taiwán, Egipto, Irán, Siria y Tanzania entre otros siendo verdaderos paraísos para los inversionistas extranjeros. El capital encuentra nuevamente lugares donde la ausencia de una normatividad laboral le permite abaratar costos e incrementar sus ganancias.

Las empresas también encuentran facilidades tanto para exportar como para importar, invirtiendo capital financiero ante la ausencia de regulaciones estatales, en suma, los costos para realizar transacciones han impuesto la modalidad de tecnificar las ciudades bajo innovaciones tecnológicas (el uso de la tecnología digital y la cibernética) y los cambios institucionales como las políticas públicas que buscan la desregulación y la plena liberación de los mercados internos y nacionales.

Esto fue compatible con el modelo de sustitución de importaciones puesto en marcha por algunos gobiernos de América Latina, dando un nuevo impulso, en los años ochenta, encaminando una política económica neoliberal inclinándose por el libre juego de la oferta y la demanda, la liberación comercial, acompañada de la desregulación y la privatización de las empresas paraestatales.

Pero en los años sesenta, el poder económico de los Estados Unidos disminuyó y el de Japón se incrementó, todos los acuerdos económicos internacionales de la posguerra se cayeron por qué el sistema de Bretón Woods dejó de fijar las tasas de intercambio entre 1971 y 1973. Los Estados Unidos devaluaron el dólar con respecto al precio del oro, mientras entre 1973 y 1974, el precio internacional del petróleo se cuadruplicó. Este fue el contexto sobre el cual surgieron nuevos experimentos de reorganización industrial llamados flexibilización. Es decir la flexibilización tecnológica incluyó el uso de computadoras dentro de la manufactura, lo que permitió al capital disminuir la incertidumbre del mercado, o sea, reducir la subproducción o sobreproducción, lo que provocaba la pérdida de mercado (Cuervo y Villalonga, 1999).

Sin embargo, pudieron hacer mucho las instancias gubernamentales más cercanas a los ciudadanos y sus necesidades ya que en sus manos tenían el diseño de políticas económicas para el desarrollo regional promoviendo las relaciones entre las instancias públicas, privadas y sociales, en aras de construir un tejido económico congruente de los diferentes sectores económicos de nuestro país que han intercedido considerablemente en el acuerdo de analizar las repercusiones que han tenido la apertura comercial y las inversiones sobre la economía de nuestro país. Durante décadas la ciudad de México fue el principal motor de crecimiento; ahora enfrenta el dilema de definir nuevos rumbos en el contexto de un modelo de especialización productiva para el mercado externo.

En México, este horizonte con implicaciones globales inapelables se combinó con tendencias que desde antes apuntaban hacia una recesión económica que, al concretarse, agravó la circunstancia que priva desde hace mucho en la existencia colectiva y el obligado cambio de prioridades que ha tenido lugar en la política exterior americana, afectará a su vez el diseño estratégico que el nuevo gobierno había apenas esbozado, pero dentro del cual se otorgaba un papel central a la posibilidad de "ir más allá" del T.L.C.A.N.,

mediante una relación más intensa y novedosa con Estados Unidos y su gobierno e influyentes círculos de la empresa, puede México plantearse con realismo ir "más allá" de las restricciones de todo tipo que le han impedido convertir en frutos tangibles las promesas de la gran transformación emprendida en los años ochenta (Hiernaux, 1995).

Hasta la fecha no parece haberse intentado seriamente revisar esa visión estratégica. De este modo, se intenta hacer coincidir la oferta con la demanda. La industria automotriz, por ejemplo, estableció un sistema de producción basado en las necesidades diarias y esto les permitía fabricar en el mismo día la pieza que requería el ensamblado. Por su parte, la fuerza de trabajo calificada fue reclutada para darle continuidad al proceso de producción con el fin de crear el producto solamente cuando se demandaba. Dichos trabajadores formaban un grupo selecto, se les garantizaba el trabajo de por vida, se les daba entrenamiento constante y se les pagaba de acuerdo con su antigüedad.

Al margen de esos trabajadores privilegiados, existía una subcontratación de trabajadores, con bajas remuneraciones, sin prestaciones y en una situación de no-acceso a la seguridad social. Alrededor de las empresas transnacionales surgió una jerarquía de empresas subcontratistas donde se desarrollan todas las labores secundarias.

En otros países europeos las empresas transnacionales han creado una especialización flexible sostenida por un pequeño conjunto de empresas concentradas que han establecido ligas horizontales y verticales entre ellas mismas y, al mismo tiempo apoyadas por el gobierno local. Lo que queda claro es que las nuevas formas de organización flexible de la producción utilizan pequeñas empresas que se combinan con las ventajas que los diferentes países ofrecen a las mismas. La proliferación de estas pequeñas firmas es el resultado de la desintegración vertical de las grandes empresas que, a su vez, controlan el proceso que implica una baja en los costos con un incremento en las ganancias.

Los efectos negativos de la recesión americana sobre los núcleos más dinámicos de la economía exportadora parecen haber sido mayores que los esperados, mientras que la recuperación americana no aparece ya como algo seguro e impetuosa en el corto plazo; como era de esperarse, esos impactos se extendieron pronto al conjunto del cuerpo económico y social mexicano forzando lo que parece ser ya un estancamiento secular en buena parte de la economía no exportadora.

En el caso de países subdesarrollados, la presión del BM y el FMI han provocado que los gobiernos reduzcan las restricciones a la inversión privada extranjera. Pero este no significa que la inversión foránea rebase en importancia una economía nacional, por ejemplo, en 1993 sólo 18 de las 100 empresas más grandes del mundo tenían inversiones en países extranjeros. En ese mismo año, Alemania vendió 75% de sus manufacturas en su mismo territorio, Estados Unidos 67% y Japón 75%. Lo anterior implica que el capital se concentra en ciertas partes del mundo y la dispersión es relativa. Así, alrededor del 90% de sus economías está basado en la producción para el mercado doméstico (Shmidt, 1995).

El capital se concentra en algunos países desarrollados, pero seleccionan algunos lugares de los que forman el Tercer Mundo. Esto quiere decir que el capital se concentra en algunas zonas y coloca en una situación de marginación a otras. Así China, México, Corea del Sur, Indonesia, son favorecidos con la inversión directa extranjera por la importancia de sus mercados internos y su cercanía con otros mercados más amplios. Pero algunos inversionistas les resulta atractivo el bajo costo de la mano de obra, sobre todo si los procesos de producción son intensos en ella. En otras palabras, las mercancías de bajo costo tienden a producirse en las zonas urbanas donde predominan los salarios bajos, como es el caso en la frontera norte de nuestro país.

El desarrollo de los países del Este de Asia fue posible por los subsidios que recibieron por parte del Estado tanto la industria de tecnología de punta como la industria pesada. Esto se complementó con medidas proteccionistas para beneficio del capital interno, el control de las importaciones y las restricciones a la propiedad extranjera.

Considero que en realidad lo que sucede es que los países subdesarrollados han liberado en mayor grado sus economías, y los programas de ajustes económico han debilitado la intervención estatal, siguiendo el credo neoliberal, lo que no pasó, por ejemplo, que algunos países han sido integrados a la economía mundial por las nuevas estrategias seguidas por la acumulación de capital, pero otros han sido marginados, y los salarios bajos son atractivos para las empresas transnacionales siempre y cuando sus productos requieran ser vendidos en sus países de origen a un precio reducido.

Otra forma en que se ha manifestado la globalización económica en los países subdesarrollados, es por medio de los tecnócratas, que se han convertido en asesores gubernamentales o funcionarios del gobierno, para poner en marcha reformas económicas acordes a los lineamientos de la política económica neoliberal promovida por las instituciones financieras nacional e internacional y avaladas por los diferentes gobiernos de los países desarrollados.

La producción masiva basada en estandarización de las mercancías y productos fue una característica del modelo de producción fordista. Donde a los trabajadores se les asignaban tareas de una manera estricta, además de utilizar maquinaria especializada para cada producto, sus lazos con el mercado interno eran mayores y gozaban de los beneficios de una política proteccionista frente a los bienes y servicios externos (Kiley y Jovel, 1998).

México sería la base para la penetración en el mercado combinado de los Estados Unidos y Canadá, siendo esencial para dichas naciones la decisión de fundar su futuro, en buena medida, en sus bases manufactureras tradicionales, sus relaciones internacionales, la asistencia de las empresas más pequeñas y nuevas en sus esfuerzos por proyectarse internacionalmente, también los servicios empresariales especializados y las alianzas entre las ciudades del continente de América del Norte, éste desarrollo no ha seguido el mismo curso, ni ha sido expresado explícitamente, debido a las diferencias en la estructura de gobierno, a la falta de interés en intervenir más allá de un relativo bajo nivel de integración (un área de libre comercio), a un sentido permanente de competencia y acción individualista en las ciudades de los Estados Unidos, y finalmente, una falta de conexión entre las ciudades de Canadá, México y Estados Unidos.

A partir de los años treinta, una tendencia en este sentido empezó a surgir. Se dijo que el proteccionismo había ensanchado y prolongado la Gran Depresión y, mientras que algunos esfuerzos de liberación fueron tomados tempranamente en 1934. No fue sino hasta la Segunda Guerra Mundial, cuando serias iniciativas multinacionales fueron introducidas para dismantelar la estructura del proteccionismo.

Por medio del Acuerdo General de Tarifas y Preferenciales, las naciones más grandes del mundo llegaron a entendimientos para reducir los aranceles, restringir severamente otras medidas proteccionistas, definir lo que debe ser un comportamiento comercial aceptable y establecer un mecanismo imparcial de resolución de disputas.

Este ímpetu hacia una liberación del comercio, fue acelerado con la sustitución del GATT por la OMC en 1994. La importancia de esta tendencia hacia la liberación de los flujos de bienes y servicios, a lo largo de la economía global, surge como consecuencia de que a lo largo de este proceso, las naciones fueron imponiendo restricciones a su capacidad de intervención a favor de sus propias estructuras domésticas, que no eran capaces de enfrentar la competencia externa. Mientras que los países aún tienen una enorme influencia gracias al manejo de la tasa de interés, la tasa de cambio, la competencia y las políticas industriales; en forma lateral éstas se están volviendo menos significativas en la medida que se agudiza la competencia económica sobre una base global.

La liberación del comercio ha sido respaldada por varias iniciativas a nivel regional. En Europa por ejemplo, el "proceso de 1992" y el Tratado de Maastricht, han profundizado la integración económica y política, al grado de empezar a tomar en consideración la integración monetaria y la expansión de la membresía a 15 naciones para este bloque económico que opera bajo la moneda del Euro.

Canadá, Estados Unidos y México en contraste, han limitado su esquema de liberación económica a un ALCA, instituyendo un mecanismo imparcial de resolución de disputas y negociando acuerdos complementarios sobre las condiciones laborales y de medio ambiente, este acuerdo comercial tendrá que llevarse a cabo en la sede de Buenos Aires, Argentina (2005). Su culminación y arribo de un mercado latinoamericano pactando una integración de conformidad con sus condiciones específicas, sin embargo, cada una ha impuesto restricciones a la capacidad de los gobiernos de los 34 países que integran la OEA, para intervenir con sus propias actividades económicas y conformar una economía abierta.

Al mismo tiempo, en la medida en que las naciones ven disminuida su capacidad de intervención, las ciudades emergen como actores económicos de importancia creciente, en espacios económicos que son de enlace continental. La ciudad que es capaz de usar esta nueva libertad de acción para sus propósitos, tendrá una mejor posibilidad de realizar las aspiraciones de sus ciudadanos y se volverá la localización más deseada para la actividad económica.

Las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, fueron también testigo del desarrollo exponencial de la tecnología que forzó a una reevaluación de las consecuencias de los procesos de producción, transporte y comunicación, en relación a la localización de la actividad económica. Grandes "Distritos Industriales", como centros de producción de automóviles o de acero, han cedido el paso a mini-fundiciones, la subcontratación y la producción globalizada (Harrison, 1999).

La reconstrucción consecuente ha generado nuevas oportunidades de empleo y producción en las nuevas economías regionales favorecidas por estos procesos, aunque lo anterior ha sido contrarrestado por los impactos negativos de la misma magnitud en centros tradicionales de producción.

Las economías de aglomeración, se han vuelto menos decisivas, en muchos casos, con relación a la proximidad de los mercados. Los avances en materia de transporte y de tecnología de comunicación, han significado que el ordenamiento espacial de las actividades deba ser repensado y sometido directamente a otras consideraciones, tales como las facilidades para ciertos modos de vida y ciertas residenciales. La empresa en sí, puede ser desensamblada de tal suerte, que cada actividad se localice óptimamente con relación a sus necesidades específicas, en vez de estar organizada en grupos (cluster) para ejercer el control y la coordinación. Estas últimas funciones ahora, pueden ser efectuadas por medios electrónicos desde localizaciones distantes.

Lo anterior es de gran importancia para las ciudades por diversas razones: en primer lugar, las actividades económicas se han vuelto bastante móviles y pueden ser relocalizadas en plazos muy breves. En segundo lugar, las ciudades deben hacer esfuerzos para retener las actividades económicas que consideran deseables para su entorno. En tercer lugar, tienen ahora, la posibilidad de crear una ventaja comparativa en vez de estar limitadas a la disponibilidad de los factores tradicionales como recursos o los factores de producción, la proximidad a los medios de transporte. Las políticas que son adaptadas por las ciudades en forma individual, tienen cada vez más importancia; sus expectativas económicas a futuro están influidas en forma creciente por las decisiones tomadas por los gobiernos, tanto en el sector privado como público.

La liberación del comercio y el cambio tecnológico, en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, se constituyeron en las fuerzas primarias del cambio. Sus impactos sobre la situación económica de las ciudades, han sido numerosos, aunque en este trabajo de investigación queremos centrarnos en el interés reciente por la internacionalización de las economías urbanas es una respuesta a los cambios en el contexto económico en el cual las ciudades se ubican y en el cual deben funcionar. Hoy día los retos estructurales que debe afrontar las ciudades y las regiones dentro de un contexto global.

También la liberación del comercio y el cambio tecnológico han hecho obsoletas las restricciones existentes sobre el espacio económico. Numerosas economías urbanas se han beneficiado con las políticas del gobierno central, quien es el que ha protegido sus mercados tradicionales de la competencia extranjera.

En la medida en que estas barreras han sido reducidas progresivamente a lo largo de las rondas de negociaciones del GATT y en numerosas partes del mundo mediante los acuerdos regionales como el

T.L.C.A.N. y la UE de 1992, estos mercados, relativamente seguros, han sido abiertos y el espacio económico, en el cual la ciudad encuentra sus nichos competitivos, se han ensanchado hasta cubrir un continente o se han vuelto automáticamente intercontinentales.

Un ejemplo de esto es en América del Norte, Seattle-Vancouver, Toronto-Buffalo y San Diego-Tijuana, cada una de estas ciudades han pasado por la experiencia de una limitación de su alcance económico, debido a la imposición de una frontera nacional arbitraria. La reducción del significado de la frontera ha permitido a la ciudad expandir el mercado de sus productos al área contigua y también le ha permitido ubicarse en mercados de trabajo y de capital reorganizados, así como reestructurar su sistema de infraestructura de comunicaciones y transportes.

A una mayor escala, Londres, Tokio, Nueva York, Zurich y Francfort han sido descritas como "ciudades globales" y decenas de ciudades de menor rango, han encontrado espacios continentales para su actividad económica específica, de los cuales pueden sacar provecho. Ámsterdam, Hamburgo, Seattle, Miami, Singapur y Osaka vieron estimuladas sus economías por las consecuencias de la globalización (Sassen, 1991).

Esta reseña histórica nos hace reflexionar que después de haberse pactado y firmado el acuerdo comercial del T.L.C.A.N. esboza el proceso que, a partir de las ciudades y regiones mexicanas han visto limitado su espacio económico por las fronteras nacionales. La liberación del comercio que forma parte de la globalización, ha ensanchado el espacio económico potencial de las ciudades metropolitanas. Además, el cambio tecnológico ha llevado también al aumento de los vínculos entre ciudades.

Así, para la economía internacional, las ciudades mexicanas que nunca ofrecieron interés han comenzado a aparecer crecientemente por el interés de algunos gobernadores estatales, ir a promocionar su estado a diversos continentes y sobre todo a una República Mexicana, con iniciativa en la participación internacional de las economías urbanas.

La reestructuración supone el paso de los "grandes distritos industriales" a la subcontratación y a la producción globalizada. Con ello, las economías de aglomeración se han vuelto menos importantes. La empresa industrial ahora puede ser desensamblada, mientras las actividades económicas son más móviles y pueden ser localizadas con más facilidad que en otros tiempos.

Los factores de localización tradicionales (recursos, factores de la producción, proximidad al transporte y la aglomeración), han dejado de ser decisivos. Ahora las políticas son cada vez más decisivas como factores locacionales, como pudimos constatar en esta primera parte de la investigación.

Considero que las ciudades mexicanas, nunca recibieron mucha atención por parte de las autoridades estatales y locales, sino más bien han sido canalizadas como parte del quehacer de las obras públicas bajo el sustento partidista del gobierno que se encontrará gobernando dicha localidad urbana. A pesar de ello, durante la década actual de este nuevo milenio, el lugar de las ciudades en la economía global ha empezado a emerger como un tópico relevante para el trabajo académico e intelectual.

Siendo un ejemplo de un planteamiento de una justificación teórica con relación al interés por los niveles territoriales subnacionales se ha publicado recientemente textos con la colaboración de la OCDE (Krugman, 1995) manifestando que en la medida en que el espacio económico de cada ciudad se ha expandido, éstas han entrado en contacto entre sí en grados que no se conocían en el pasado:

La primera consecuencia del incremento de contacto entre ciudades, es el reconocimiento de la relación de competencia que existe forzosamente entre los centros de producción y distribución, en cualquier economía de mercado. Las ciudades compiten por la localización de las industrias, por lograr eventos como los Juegos Olímpicos, por facilidades de transporte, por el gesto turístico, por las sedes sociales de empresas e instituciones y últimamente, por una posición en la jerarquía internacional de ciudades.

La segunda consecuencia, sin embargo, es el descubrimiento de oportunidades considerables para una cooperación de mutuo beneficio, a veces en proyectos específicos, como trenes de alta velocidad, pero más frecuentemente en el campo más general del intercambio de experiencias, y de la discusión de soluciones a problemas comunes, como la desindustrialización o el impulso a la proyección internacional de las pequeñas y medianas empresas.

La frontera entre los Estados Unidos y Canadá demuestra una clara evidencia de ambos modelos de interacción. Mientras que en la mayor parte de los contactos transfronterizos han sido marcados por la competencia e inclusive por el conflicto en temas como el aprovechamiento de los recursos forestales. Para una cooperación más efectiva y para la realización de los beneficios potenciales de la competencia entre ciudades, es necesario que las ciudades se percaten, en forma individual, de sus funciones específicas en la economía global y adopten políticas que les permitan desarrollar a fondo su potencial económico para el beneficio del empleo e ingreso de sus habitantes y para sus unidades de producción.

Considero que los retos impuestos a las ciudades por la liberación del comercio y el cambio tecnológico, no plantean la necesidad de una respuesta por parte de cada ciudad, aunque hoy resulta extremadamente arriesgado para una ciudad dejar que su economía se maneje pasivamente, frente a las implicaciones que pueden dictarle cada función nueva, cada ventaja comparativa o las fuerzas corporativas.

Las empresas instaladas en diferentes sectores geográficos toman sus decisiones de producción sobre la base de la información disponible y mientras buena parte de esta información es objetiva (la fiscalidad impuesta al capital y los niveles de salario, por ejemplo), los diversos niveles de gobierno influyen las variables claves, que pueden ser decisivas en las decisiones.

La respuesta de una ciudad a la globalización de su entorno económico, debe ser definida con relación a lo que suele llamarse la "planeación estratégica" o la "competitividad de las economías urbanas". La noción esencial que está detrás de la planificación estratégica para las economías urbanas, es que una ciudad dispone de más de una orientación para su desarrollo futuro y que el liderazgo de la ciudad puede poner en práctica políticas e iniciativas que le permitieran seguir la orientación que más beneficie a las empresas y a sus habitantes.

La planificación estratégica implica una evaluación objetiva de la situación en la cual se desempeña la ciudad y una estimación realista de las fuerzas y las debilidades de la ciudad. Así como también, la determinación de la mejor estrategia de desarrollo (Kresl, P., 1992). La teoría económica nos enseña que la actividad económica de cualquier región o nación está determinada por factores como su localización, la disponibilidad de sus recursos, la calidad de la fuerza de trabajo, la proximidad a los mercados, la actividad a otras regiones y la eficiencia en la toma de decisiones y el liderazgo.

Con escasas excepciones, estos factores no implican que la ciudad tenga frente a ella una sola opción para su futuro, sino que dispone de una gama de ellas, y el reto para la ciudad es el de elegir la opción que le brinde los mayores beneficios netos. Por ejemplo, la promoción de las exportaciones cuando una ciudad tiene un sector manufacturero bien desarrollado, cuya producción es aún competitiva, puede ser racional elegir una política de desarrollo posterior de esta actividad basada en un crecimiento sustentado en ventas hacia nuevos mercados.

2.4 ESCALA TERRITORIAL GEOECONÓMICA

En el comienzo del siglo XXI la globalización económica se despliega bajo un contexto de relaciones desiguales entre las naciones, desencadenando nuevas formas de exclusión, esto significa que la globalización no implica universalidad porque coexisten y se contraponen las tendencias mundiales y las situaciones históricas nacionales y locales. Recordando que el mundo contemporáneo es un mundo urbanizado, resultan múltiples y variadas formas en que se presentan las ciudades del mundo, sus fronteras, sus actores predominantes, sus funciones distintivas. Sin embargo, hay un conjunto de elementos que hacen reconocible a toda ciudad, aun cuando las características y las dinámicas de cada una de ellas no se parezcan o hayan dejado de ser lo que las identificaba en otros tiempos.

En efecto, la ciudad como toda construcción humana se encuentra en permanente transformación por la conformación de redes a escala mundial, las nuevas modalidades de inserción en estas redes y los actores sociales.

Por primera vez en la historia de la humanidad, más de la mitad de los habitantes del planeta viven en algún tipo de área urbana. Según las estimaciones de las Naciones Unidas, para el año 2025 el porcentaje de población urbana del mundo superará el 60%. Algunos continentes ya son hoy continentes urbanos (Europa, América del Norte, América del Sur), en tanto que Asia y África los continentes menos urbanizados registran tasas de urbanización muy acelerada.

Dentro de esta reflexión, existen otros elementos que son aún más importantes que estas comprobaciones estadísticas. Por ejemplo, que las formas de vida de las sociedades actuales son predominantemente urbanas. Esto implica la existencia de interacciones cotidianas múltiples, la residencia de áreas de población concentrada, el acceso en tiempos "urbanos" a servicios de todo tipo –educativos, recreativos, de salud-, la inserción en mercados de trabajo urbanos, implicados en un proceso mediante el cual los ciudadanos han cedido el poder, sin debate previo, sobre sus economías y sus capacidades de decisión a fuerzas indefinidas que atienden al genérico de mercados.

Las innovaciones en las comunicaciones y en las condiciones de movilidad de la población contribuyen decisivamente para la comprensión de esta urbanización generalizada. En particular, las mejoras en las comunicaciones permiten que personas situadas en lugares distantes participen en simultáneo de eventos lejanos, y esto vale tanto para la producción y el trabajo como para la interacción de transacciones mercantiles y comerciales de servicio.

Estas articulaciones espaciales de población, de actividades económicas, de información, de modos de vida, ponen el acento en el resto de los elementos como los procesos inversos de gran influencia en el avance de la urbanización. Amplios sectores de propietarios rurales, e incluso de trabajadores del sector, se han mudado a las áreas urbanas cercanas y se trasladan diariamente hacia la explotación agropecuaria. La ciudad es material, esto significa que es una construcción concreta, un conglomerado de objetos materiales que fueron surgiendo en distintas condiciones y momentos históricos, dejando su presencia en distintos sectores geográficos del territorio.

Los objetos de la ciudad son marcas de las épocas en que fueron creados, a modo de testigos en tiempos pasados, y transformando la estructura urbana de cada ciudad, mantienen su vigencia en algunos casos con respecto al uso de los inmuebles, transformando los espacios urbanos o perdiendo su sentido original, pero hallando resignificado a su función.

Tal es el caso de los procesos de renovación urbana que afectan antiguas áreas portuarias e industriales en desuso, transformadas en nuevos centros de negocios o en espacios residenciales, comerciales o culturales, conformando a su vez una dimensión inmaterial, conformada por un conjunto variado de símbolos, representaciones, ideas, tecnologías, hitos urbanos y constituyendo una estructura urbana consolidada o en proceso de modernización.

Actualmente, las ciudades se definen cada vez más por los procesos de desmantelamiento, de adaptación de espacios inmobiliarios y urbanos, espacios nuevos de rehabilitación inmobiliaria de tipo industrial, comercial y de servicios demandados por la economía nueva bajo un orden inmobiliario de espacios urbanos como forma predominante de organización del territorio apoyándose básicamente en la modificación o adecuación de los parámetros de localización de las empresas nacionales y transnacionales.

Esta modificación locacional se explica a partir del desarrollo de las telecomunicaciones, la transformación de las economías de aglomeración, el crecimiento de las nuevas modalidades de organización del trabajo como el teletrabajo, las maquilas, las tiendas de autoservicios, los nichos empresariales, el desarrollo del sistema de transporte masivo, el transporte de carga mercantil, la conectividad tecnológica de cada vector geográfico que disponga.

El nuevo papel de las áreas urbanas en la economía y la cultura global se afirma día a día con los constantes cambios en la organización del territorio regional, pensado en una nueva escala territorial geoeconómica, las transformaciones tecnológicas y los cambios de relaciones sociales, en la organización de la producción, tiene un gran impacto en las formas de organización del espacio de la vida cotidiana.

Por lo que los niveles relativos de desarrollo y de organización de ciudades en redes, los cambios de jerarquía urbana, y la homogenización de las condiciones tecnológicas y productivas entre distintas localidades, ciudades, regiones, países o continentes forman diferentes contextos geográficos y diferentes grados de competitividad ya sea a nivel regional, nacional o internacional.

Desde el comienzo de los años ochenta se vienen produciendo cambios económicos y culturales a nivel mundial que afectan de manera radical el rol de las ciudades. Un número limitado de países lleva a cabo la mayoría de los flujos y de las transacciones internacionales; así Nueva York, Tokio y Londres se convirtieron en los centros financieros de primera línea.

La combinación entre la integración mundial de la economía y la deslocalización de actividades, gracias a las nuevas tecnologías de comunicación, confiere a estas ciudades el doble papel de abastecedoras de mercado y de nuevos servicios financieros, especializados, jurídicos, contables, de gestión, de asesoramiento, la centralidad de esta nueva forma urbana está constituido por los distritos céntricos de negocios, con sus gigantescos complejos de oficinas, helipuertos y centros peatonales, inmensos hoteles e inmuebles multifuncionales, y circundado estos distritos por aeropuertos ultramodernos, una autopista, varios centros comerciales, torres de oficinas inteligentes, antenas parabólicas, torres troncales de telecomunicaciones, conectividad tecnológica vía satélite de comunicación posibilitando el desarrollo de cadenas mundiales de televisión y la informática contribuyendo a la creación de empresas transnacionales que difunden productos idénticos en zonas cada vez más bastas.

Siendo una composición de una estructura urbana altamente equipada con la renovación constante de elementos morfológicos urbanos que conforman las ciudades globalizadas que funcionan bajo una plataforma transterritorial.

La conformación de los espacios sociales transnacionales; esto quiere decir procesos y situaciones que promueven entre cruzamiento entre unidades y actores de los estados nacionales. En este sentido, la figura del Estado-nación deja de ser el referente principal, aunque todavía conserva cierta identidad y sobre todo, asume una nueva funcionalidad que habría que buscarla en la reconstitución de las relaciones globales-locales.

Entonces podemos decir, que también la globalización es un proceso que se manifiesta de diferente manera en el aspecto productivo, financiero o cultural, consiste en unificar técnicas y estructuras organizativas como un patrón de conducta en el mundo para la producción y venta de bienes. Y que afecta a sociedades, culturas, tradiciones, formas de vida y trabajo, instituyendo los principios de mercado, de libertad de inversión e igualdad de propietarios.

Es una etapa característica del sistema capitalista que se ha manifestado en los últimos diez años al terminar el periodo de la Guerra Fría, con la caída de la Unión Soviética y la fragmentación de Yugoslavia. Recordemos que a partir del año 1989 se producen transformaciones muy rápidas en la parte del mundo que correspondía a lo que se ha denominado socialismo real.

En ese tiempo se derrumba, siguiendo la teoría de las fichas de dominó, el paradigma del comunismo realmente existente (caracterizado sobre todo, por una teórica propiedad pública de los medios de producción) y es sustituido por un nuevo modelo, todavía no definitivamente formalizado: La nueva etapa histórica tras la caída del socialismo real y de los paradigmas alternativos al capitalismo.

Bajo este nuevo contexto actual la globalización económica que responde a una conjugación estructural laboral cada vez más precario y el incremento de las desigualdades regional en otras ciudades, que no son incorporadas con esta nueva modalidad de ciudades globalizadas.

Las diferencias contrastantes dentro de otras ciudades y regiones, y la creciente preocupación de la nueva gestión de las ciudades para mejorar los estándares de calidad y posicionamiento regional. Siendo que todavía gran parte de las regiones reproducen los viejos patrones de disparidad y desequilibrios internos, sin un enfoque de la política de competitividad regional.

Es decir la nueva composición territorial geoeconómica de la logística del proceso productivo empresarial demandando cada día más espacios y un ambiente atractivo de disposición de nichos de mercado, eficiencia y conectividad de redes de servicio, innovaciones organizacionales del espacio territorial, organización empresarial y absorción de mano de obra por tamaño de empresa, crecimiento de las exportaciones e importaciones y sobre todo el manejo de los recursos humanos y adaptación de innovaciones tecnológicas insertadas en los nuevos escenarios llamados ciudades globalizadas.

Sin embargo, como se comentó con anterioridad existe una valoración de la nueva economía mundial que se distingue por la flexibilidad de las herramientas económicas que comparte y que incide en la revolución tecnológica (Internet, las telecomunicaciones, la conectividad, transferencia de datos y de información que se ha producido a finales del siglo pasado.

Así como fueron aquellos momentos históricos como la aparición de la máquina de vapor, la electricidad o el ferrocarril; episodios que han tenido lugar en la historia y que han inducido a cambios profundos en los procesos de producción, consumo y comercialización en los mercados y en las instituciones, con la multiplicación de los productos y de los servicios a disposición de los ciudadanos.

Una mayor flexibilización en los mecanismos de las empresas (menores costos y plazos de tramitación) con la existencia de condiciones más propicias para la asunción de riesgos; un sistema financiero flexible con más instrumentos para la cobertura de proyectos empresariales de riesgo, con un mayor equilibrio entre la intermediación bancaria tradicional y los mercados de capitales con herramientas que determinan el contexto actual como una economía del conocimiento apoyados en las tecnologías.

Recordemos que el Internet nació hace dos décadas y que durante algún tiempo pasó desapercibido, excepto en las comunidades científicas. Sólo cuando esta tecnología de fuerza irresistible se vincula al crecimiento económico, a un sistema educativo, a la información, al entretenimiento y las relaciones interpersonales, nace un nuevo contexto actual denominado globalización económica. La combinación de estabilidad macroeconómica (baja inflación, desaparición del déficit público, etc.), la aplicación masiva de la informática e Internet, el impacto de la globalización con fenómenos como la aproximación al ciudadano de un número casi infinito de productos de todo el mundo, o el abandono por parte de las empresas de la necesidad de inventarios, al tener a su alcance las mercancías en el momento de ser demandadas.

Este efecto se tradujo en la liberación de amplios sectores de la producción, de consumo, de servicios o de capital; todo ello caracteriza a un contexto actual, multiplicando los beneficios de quienes pueden incorporarse a una economía global (que no son todos los ciudadanos del mundo), ya que por su propia naturaleza mantiene en el tiempo los procesos de inversión y multiplica la productividad.

En el extremo, esta economía global transforma al ciudadano en un cliente que posee el poder de decisión, en este sentido, se define nada menos que un proyecto de sociedad y una alternativa de crecimiento en la revolución tecnológica, económica y del conocimiento como principal factor de producción, junto a las políticas económicas ortodoxas y de estabilidad, sectores públicos decrecientes y formas de organización del sector privado más flexibles, menos jerarquizadas y con ganancias de eficiencia sin precedente.

En definitiva los factores básicos del contexto actual son los siguientes: rápido desarrollo de la informática y las tecnologías de la información, la conectividad por medio de los tecnopolos estableciendo una demanda de espacios dentro de las ciudades mundiales, un elevado grado de educación especialmente técnica, para domesticar esas tecnologías; el espíritu emprendedor de mercados de capital generando y demandando nuevos nichos de mercados en las ciudades globalizadas que incentiven la inversión en capital de riesgo.

La actividad económica relacionada con el Internet generó directamente en el mundo ingresos superiores a 55 billones de pesetas (cifra equivalente a dos tercios del PIB español). El Internet también propició ingresos mundiales superiores a 300,000 millones de dólares a las empresas norteamericanas, y dio trabajo a 1.2 millones de personas, las empresas de Estados Unidos son pues responsables del 85% de los ingresos totales de la economía de Internet. Según una investigación de la Universidad de Texas sobre el impacto de Internet en la economía de Estados Unidos.

Mientras que las empresas de Estados Unidos invierten en nuevas tecnologías el 4.5% del P.I.B.; países europeos tan potentes como Francia o Alemania tan sólo dedican el 2.0%. El semanario Business Week ha descrito siete pasos para avanzar desde la economía tradicional a la economía global:

- ❖ Incrementar el porcentaje que la inversión empresarial en tecnología representa sobre el PIB.
- ❖ Reestructurar las empresas mejorando la eficiencia y creando incentivos para que aumenten su intensidad de capital y el uso de nuevas tecnologías.
- ❖ Desregular los mercados de capitales para hacer posible que la competencia entre los distintos instrumentos financieros permita que los inversores elijan la combinación deseada de liquidez, rentabilidad y riesgo.
- ❖ Desarrollar las instituciones de capital riesgo y facilitar la creación de nuevas empresas.
- ❖ Fomentar la cultura empresarial (es decir, la predisposición de asumir riesgos) y facilitar el inicio de nuevos negocios.
- ❖ Acelerar la desregulación de las telecomunicaciones, energéticos y del mercado de trabajo.
- ❖ Adaptar la política monetaria a las realidades del nuevo ciclo.

La geografía económica es una de las principales ramas de la geografía humana o social. Es una ciencia social en donde los procesos de producción, transporte, transformación y consumo de bienes manufacturados se deben a la iniciativa de los hombres o de las sociedades.

Puede decirse que la geografía económica es la ciencia que estudia las formas de producción o utilización de los recursos en su relación con el medio natural y social, las causas de su formación, su localización espacial y su desarrollo en el tiempo.

Para Jones Clarence Fielden y Gordon Gerald Darkenwald, importantes autores estadounidenses de la geografía económica, esta ciencia es el estudio de la relación de los factores físicos del medio con las condiciones económicas de las ocupaciones productivas y la distribución de lo que se produce.

Por su parte, el Soviético Alampiev define la geografía económica como: ciencia social que estudia la distribución geográfica de la producción, las condiciones y las peculiaridades de su desarrollo en los diversos países y regiones.

El Francés Pierre George afirma que el objetivo de la geografía económica es el estudio de las diversas formas de producción que hay en el mundo. La geografía económica se relaciona con otras ciencias que estudian el medio físico, como geografía física, entre otras: además de la economía, demografía, sociología y algunas ciencias exactas, como las matemáticas. Las principales actividades del hombre determinan los temas fundamentales de estudio de esta ciencia y sus divisiones. Dichas actividades son recolección de vegetales, caza y pesca de manutención, pesca comercial, ganadería, agricultura, minería, industria de transformación, transporte, comunicaciones, comercio y consumo.

Todas estas divisiones de la geografía económica no estudian los fenómenos de la actividad económica de manera aislada, sino relacionan estrechamente los diversos aspectos naturales con la vida socioeconómica; investiga la producción, el intercambio y el consumo en los diferentes lugares del mundo y sobre todo, les da mayor importancia a la localización y causalidad de la actividad económica.

Después de esta introducción a la geografía económica, la metodología propuesta de esta nueva escala territorial geoeconómica para esta investigación puede entender si la naturaleza económica influye o no sobre la sociedad; se explica cómo transforma su ambiente y en consecuencia al medio natural, además,

conoce la localización de los recursos útiles y las causas de su distribución, consumo y comercialización comprendiendo los fenómenos socioeconómicos para transformar y utilizar adecuadamente los bienes de producción, transformación comercial-industrial y la importancia de la interacción con los organismos internacionales.

Recordando que a finales de la década de los setentas comenzó a cobrar auge una nueva categoría económica: Los países recientemente industrializados, los NIC (Newly Industrializing Countries) fueron bautizados así en un informe de la OCDE, publicado en 1979, tomando en cuenta que los países que lo integraban, habían duplicado su participación en la producción mundial, triplicando las importaciones de la OCDE, expandiendo sus exportaciones mundiales en un 170% y que, en general, suponían que tenían a un rápido crecimiento tanto de las exportaciones como del PIB (OCDE, 1979).

Cada día el hombre, para satisfacer sus necesidades, se sirve de los recursos naturales y la energía del medio físico, y generalmente la sobreexplota de manera irracional. El suelo, el clima y el agua son elementos naturales que concurren y generan productos animales y vegetales, como los pastos, los bosques y selvas. También ofrecen condiciones favorables para el desarrollo agrícola y ganadero. Según la distribución de estos elementos en el planeta, se crea una gran variedad de regiones con recursos que propician el desarrollo, ya que varios elementos naturales proporcionan al hombre energía para transformar las materias primas y para su trabajo.

A todos estos productos y energías naturales el hombre los llama bienes económicos, y con base en ellos actúan para satisfacer sus necesidades. También son bienes todos los productos que se elaboran a partir de materia prima que proporciona la naturaleza. Todas las actividades que el hombre desarrolla se califican como productivas, ya que son útiles o producen bienes que satisfacen necesidades.

En la producción no sólo se agrupan las actividades que materializan los bienes, como las extractivas (agricultura, ganadería, pesca y minería) y las de transformación (industria), sino también aquellas que contribuyen a aumentar la utilidad de los bienes. Así tenemos el transporte, que permite desplazarlos, el almacenamiento y resguardo de las materias primas, que ayudan a su conservación, el comercio y el abasto, que los distribuye entre los diferentes vectores geográficos para posterior distribuirlos a los potenciales consumidores.

Así mismo, los servicios financieros, los seguros y la publicidad, la logística administrativa, entre otros, son actividades que facilitan las anteriores, integrando una relación entre las diversas actividades facilitando el desarrollo del intercambio comercial, de transacciones de capital y el incremento de capital con una división de trabajo manteniendo volúmenes de producción no de cantidad, sino, de calidad de productos y servicios, disponibles con características que demanda la población, con una calidad de tecnología innovadora del término-envasado-empaque del producto final, todo a través de un gran esfuerzo productivo (encadenamiento de producción) para obtener los bienes más solicitados del mercado, ya sea bajo un "esquema de proceso económico local y global". Según el grado de complejidad que se presentan, las actividades se clasifican en tres niveles diferentes:

Primarias.- Se vinculan los elementos del medio y se basan en la extracción o el cultivo. Ambas actividades proporcionan materias primas, es el caso de la caza, pesca, agricultura, ganadería, silvicultura y minería.

Secundarias.- Se relacionan con las actividades que transforman las materias primas en productos elaborados, es decir, las industriales y sus diferentes tipos.

Terciarias.- Comprenden los servicios de transporte, comunicación, comercio y turismo. Facilitan los servicios financieros y profesionales; es decir, aquellos que son producto de un trabajo humano que directamente satisfacen las necesidades.

No obstante los cambios que se han dado en muchos de los países socialistas, siguen existiendo dos sistemas económicos en el mundo: predominantemente el capitalismo y el socialismo. Las diferencias de ambos sistemas están basadas en la modalidad de organización económica y social que se fueron

imponiendo paulatinamente con las discrepancias de leyes de progreso en cada sistema, y en las condiciones históricas de implantación, tanto de los lugares de origen como de aquellos que adoptan por expansión.

Cabe mencionar que antes de 1990 las actividades productivas y las condiciones sociales de dos tercios de la humanidad se encontraban dentro de formas de economía capitalista. De casi cinco mil millones de personas que actualmente están dentro de este sistema, menos de mil millones se benefician en mayor o menor grado de la situación de países técnica y económicamente desarrollados, y más de cuatro mil millones se encuentran en condiciones de subdesarrollo.

El principio que rige es el de la libre competencia y de iniciativa privada (economía capitalista), basándose en la creación de empresas cuyo fin es dar ganancias monetarias a su promotor o dueño a emplear mano de obra asalariada y remunerada de acuerdo con las tarifas señaladas por los patrones o convenidas por contrato.

En la economía capitalista predomina la producción industrial, la prestación de servicios y la obtención de beneficios. Al crecer el comercio del encadenamiento de producción, se estimulan las actividades y las especulaciones de la producción industrial y comercial. Como se puede observar, en el sistema capitalista el objetivo de la empresa es la obtención de ganancias que por medio de reinversiones directas o de préstamos bancarios se vuelven acumulativas. Las ganancias son posibles si las sociedades cuentan con poder de compra, y son el resultado de la diferencia entre los gastos de producción, amortización de capital inicialmente invertido, inversiones diversas por adecuación (modernización, mantenimiento, expansión), materias primas, energía, salarios y monto de las ventas.

El volumen de los beneficios es bastante desigual, y se da según el tipo de categoría de las empresas y de las situaciones de la producción. Las empresas con mayores ganancias hacen a un lado a las más débiles del mercado o las absorben. Cuando se reduce el número de empresas, las que prevalecen aumentan su producción y los mercados llegan a ser insuficientes para absorber los productos.

En resumen, la característica más importante de la economía capitalista neoliberal que hoy día vivimos es la existencia de la propiedad privada sobre los medios de producción, se presenta la libertad de introducir nuevos nichos de mercados de empresas transnacionales con una oferta y una demanda fijando los precios del mercado inmobiliario, de producción, de comercialización, de consumo, etc.; siendo su objetivo principal una mayor ganancia en la competencia del sistema comercial mundial, empleando mano de obra asalariada, y se manifiesta con la división de clases: patrón y obreros que se organizan en sindicatos y hacen uso del derecho de huelga como arma de lucha para lograr sus demandas.

Mientras los países industrializados de la economía de mercado se identifican por el alto valor del producto nacional bruto y el alto grado de concentración de la producción, tanto en el espacio de la organización, como en el territorial. Las exportaciones de capitales resultan ser uno de los principales medios para la expansión económica y el elevado nivel de productividad, intercambio de información y la modernización de las vías de telecomunicaciones.

Ahora bien, no cabe la menor duda, que el símbolo más plástico del término del socialismo fue la caída del Muro de Berlín. En los países del antiguo telón de acero, se inicia una rápida e inédita transición hacia la economía de mercado, que esta instalada en la mayor parte del planeta y frente a la que se derrumban casi todas las fronteras. Al mismo tiempo se dan una serie de cambios en las estructuras socioeconómicas de muchas sociedades nacionales: los bloques sociales que se confrontaron a lo largo de las últimas décadas del siglo pasado se diluyeron; ya no hay bloque obrero compacto, homogéneo, que se mantenía unido gracias a una comunidad de intereses fundamentales, sino que los avances tecnológicos, la movilidad laboral, la precariedad de los puestos de trabajo, el paro masivo y las inseguridades que todo ello con lleva, lo trituran.

Tampoco la clase burguesa que corresponde con el artesano, la industria, sectores mayoritarios, van dando paso a un sector de servicios y de mediaciones cada vez más amplio. Avanza una clase media

versátil, con otros intereses económicos sin definir cual ideología es más contradictoria, existiendo un giro social, la volatilidad de las fronteras económicas multiplican extraordinariamente los mercados económicos, pero también la política y la cultura tendieron a hacerse mundiales. Registrándose en la historia más cercana tres movimientos de apertura económica, el último de los cuales es el que conocemos ahora en nuestro contexto actual.

En los años sesenta hay una internacionalización de los intercambios organizada en el seno de la OCDE, es decir, dentro de los países más ricos, en un plano monetario con tipo de cambio fijo. A principios de los años ochenta se da un nuevo impulso de desaparición de las fronteras económicas, apoyada por las empresas multinacionales y en el que la moneda internacional va perdiendo su estatus de encarnación de la soberanía y deviene poco a poco, en un activo representativo de la riqueza de un país. Por último, una década más tarde se acelera la unificación del espacio económico mundial, basándose en la volatilidad de los movimientos de capitales y en la formidable revolución de la era de la información.

Existen tres causas para la globalización: la aceleración de los ritmos de apertura económica y de los intercambios de mercancías y servicio; la liberación de los mercados de capitales que han integrado las plazas financieras y las bolsas de valores de todo el mundo; y la revolución de las comunicaciones y de la conectividad tecnológica, que ha conectado el tiempo real con el espacio. Así pues, la globalización se sitúa como el marco de referencia económico de nuestra época.

En esencia la globalización económica es aquel proceso por el cual las economías nacionales se integran progresivamente en el marco de la economía internacional, de modo que su evolución dependerá cada vez más de los mercados internacionales y menos de las políticas económicas gubernamentales.

La mayor parte de los estudiosos de la globalización coinciden en que la base tecnológica de la misma está en el carácter cada vez más inmaterial de la producción, en el desarrollo informático de los medios de comunicación, en la transferencia de conocimientos y de gestión en tiempo real de los flujos financieros, en la estandarización de los mercados, factores de producción no de cantidad, sino de calidad de producto, mano de obra barata, localización de alternativas de abrir nuevos nichos de mercado en nuevas geografías económicas, es decir, existe una forma de capital financiero que proporciona rentas considerables frente a la actividad productiva clásica.

La globalización ha aprovechado el desarrollo explosivo de los siguientes sectores, considerados las columnas vertebrales de la sociedad moderna: la política comercial y política de competencia en el sistema comercial mundial, índice macroeconómico, los mercados financieros, los medios de comunicación, y la nueva expresión de la geografía territorial económica, dando paso a insertar empresas transnacionales en otros continentes.

Dicho lo anterior, para la formulación de un proyecto de ciudad, que parte de la redefinición de las modalidades de la representación de los grupos y de los individuos, parece abrir una brecha para contrarrestar la tendencia hacia la exclusión. La gobernabilidad significa participación y asociación pública, reconocimiento de todos, de las diferentes capacidades, posibilidades y aspiraciones.

Mientras que la gobernabilidad urbana significa asumir un compromiso de ciudad bajo los diferentes contextos, tiempos reales que demandan una mayor participación en torno a una idea del cumplimiento de estándares de calidad y competitividad regional que convergen sobre un territorio que equipa y moderniza su plataforma de infraestructura. Por lo que ahora, en el contexto actual un equipamiento comercial-industrial de una empresa transnacional elimina las fronteras nacionales y conforma una nueva dimensión territorial en su operación logística en varios países o continentes dentro de un proceso de rearticulación mundial en términos de una nueva división del trabajo en la cual los mercados se estructuran jerárquicamente alrededor del mundo.

En este esquema surgen estrategias de descentralización territorial de procesos productivos, ahora se promueven tendencias de especialización manufacturera de regiones periféricas con bajos costos salariales, al mismo tiempo emergen ciudades y países hegemónicos que se vuelven sede de los principales

circuitos financieros, de las principales matrices de empresas trasnacionales generando un desarrollo tecnológico y convirtiéndose en los núcleos articuladores del mercado global.

Por ello es indispensable esta nueva escala territorial, con el minucioso detenimiento de donde ubicar las empresas trasnacionales y nacionales insertadas en un corredor espacial económico, con un despliegue de un nuevo mapa de las relaciones geoeconómicas, fomentando diversos procesos de regionalización, contribuyendo a la intensificación mundial de los procesos de circulación de capital, tránsito de mercancías, flujos de información, movilidad de las personas, estereotipos culturales, reactivación de la conectividad tecnológica, entre otros, que hacen más permeable las fronteras y vuelven más frágil la unidad del Estado-nación.

Lo rescatable del análisis presentado, es que sigue existiendo un éxodo de los habitantes del campo hacia las urbes, lo que sigue acentuando ciudades no planeadas y marginadas en las periferias de las zonas metropolitanas con una falta de organización en la producción, inadecuado empleo de la fuerza de trabajo, distribución impropia de la comercialización y de las finalidades económicas, así como de la organización del espacio económico-geográfico, careciendo de una nueva metodología de analizar un contexto local y global, examinado la gestión de las ciudades territorialmente conformadas por regiones geoeconómicas debido a la gran expresión de la extensión, distribución, comercialización, abastecimiento de productos mercantiles de consumo inmediato y perecederos, empresas dispuestas abrir más nichos de mercados en ciudades y regiones que cuenten con las siguientes características:

La conectividad tecnológica, una integración económica dentro de los organismos internacionales, contacto personal, compromiso político, sistema de comunicaciones avanzado, simplificación administrativa empresarial que permita crear bajo un régimen fiscal especial, zonas "libre de impuesto" donde las empresas allí instaladas no pagarán impuestos por los insumos y productos que utilicen hasta por dos años, operando una serie de "clusters", parques industriales o parques tecnológicos.

2.5 GEOGRAFÍA DE LAS CIUDADES ACTUALES

El mundo contemporáneo es un mundo urbanizado. Resultan múltiples y variadas las formas en que se presentan las ciudades del mundo, sus fronteras, sus actores predominantes, sus funciones distintivas, Sin embargo, hay un conjunto de elementos que hacen reconocible a toda ciudad, aun cuando las características y las dinámicas de cada una de ellas no se parezcan o hayan dejado de ser lo que las identificaba en otros tiempos.

En efecto, la ciudad como toda construcción humana se halla en permanente transformación; ya que las principales características de la trama urbana del mundo son las formas urbanas que se están delineando a finales del siglo XX, la conformación de redes a escala mundial, las nuevas modalidades de inserción en estas redes y los actores sociales implicados. Acompañan a esta presentación algunos casos de grandes ciudades de América latina que articulan en situaciones concretas los distintos procesos analizados.

Pero hay otros elementos que son aún más importantes que estas comprobaciones estadísticas. Por ejemplo, qué *formas de vida* de las sociedades actuales son predominantemente urbanas. Esto implica la existencia de interacciones cotidianas múltiples y cara a cara, la residencia en áreas de población concentrada, el acceso en tiempos "urbanos" a servicios de todo tipo —educativos, recreativos, sanitarios—, la inserción en mercados de trabajo urbanos, etc.

Las innovaciones en las *comunicaciones* y en las condiciones de *movilidad* de la población contribuyen decisivamente para la comprensión de esta urbanización generalizada, en particular, las mejoras en las comunicaciones permiten que personas situadas en lugares distantes participen en simultáneo de eventos lejanos, y esto vale tanto para la producción y el trabajo como para las relaciones familiares, personales y sociales y para el acceso a propuestas educativas y culturales.

El otro componente de estos cambios esta en relación con el *transporte*. La difusión del uso del automóvil particular y los sistemas de alta velocidad cambian los esquemas de movilidad cotidiana respecto lo

urbano como a lo regional. En el ámbito urbano, se comienzan a trastocar las relaciones entre las áreas de residencia y de trabajo. Vivir en ámbitos semirurales y trabajar en las áreas centrales de las ciudades es un fenómeno de desarrollo relativamente reciente, que solo podía producirse con el acondicionamiento del espacio para una circulación más fluida en la escala de movimientos diarios. Los procesos inversos también han sido de gran influencia en el avance de la urbanización. Amplios sectores de propietarios rurales, e incluso de trabajadores del sector, se han mudado a las áreas urbanas cercanas y se trasladan diariamente hacia la explotación agropecuaria.

Otro argumento que apoya la noción de mundo urbanizado es que, en este contexto, gran parte de los problemas de la sociedad contemporánea (como la falta de una vivienda apropiada, la igualdad de oportunidades para acceder a la educación, la distribución de agua potable, la dotación de infraestructura y las condiciones ambientales) se vuelven *problemas urbanos*. Estos problemas, que afectan a amplios sectores sociales, tienen a la ciudad como marco, tanto en su manifestación y desarrollo como en sus caminos de resolución. Esto nos lleva a concluir que serán respuestas sociales y políticas pensadas en contextos urbanos que intenten superar estos desafíos sociales.

Resulta oportuno comparar ahora dos definiciones distintas de la *urbanización*. Según la definición clásica, el proceso de urbanización se produce cuando porcentajes cada vez mayores de la población residen en áreas urbanas. En cambio, quienes sostienen que la urbanización se refiere más a las articulaciones especiales de población, de actividades económicas, de información de modos de vida, se acentúan en el resto de los elementos que hemos presentado en relación con lo que consideramos un mundo urbanizado (Borja y Castells, 1996).

Estamos frente a una trama doble: por un lado, la ciudad es *material*, es decir que es una construcción concreta, un conglomerado de objetos materiales que fueron surgiendo en distintas condiciones y momentos históricos, dejando su presencia en distintos puntos del territorio. En el presente a veces esos objetos tienen funciones que mantienen su vigencia y, en otros casos, han perdido su sentido original, pero hallan resignificada su función. Tal es el caso de los procesos de renovación urbana que afectan antiguas áreas portuarias e industriales en desuso, transformadas en nuevos centros de negocios o en espacios recreativos, residenciales y culturales, como sucede en New York (East River).

También la ciudad tiene una dimensión *inmaterial*, conformada por un conjunto variado de símbolos, representaciones, ideas, tecnologías. Actualmente, las ciudades se definen cada vez más por los procesos de desmaterialización que atraviesan. Esta extensión más allá de lo material (desmaterialización) es la que permite la creación de objetos urbanos dispersos, no contiguos (materialización). Precisamente, las tecnologías inmateriales ofician de "cemento o argamasa" no material, y representan la condición de posibilidad de las materialidades dispersas.

Justamente a partir del desarrollo tecnológico en materia de comunicaciones y transporte, algunos autores en las últimas décadas de siglo XX sostuvieron como hipótesis la disolución de las ciudades. Esta hipótesis pareciera refutar el éxito de la ciudad como forma predominante de organización del territorio y se apoya básicamente en la modificación de los parámetros de localización de las empresas y, concordantemente, de los puestos de trabajo. Esta modificación locacional se explica a partir del desarrollo de las telecomunicaciones, la transformación de las economías de aglomeración, el crecimiento de nuevas modalidades de organización del trabajo (como el teletrabajo), el desarrollo de sistemas de transporte masivos y ultraveloces (como los trenes de alta velocidad) que permiten la formación de cuencas de empleo extensísimo y articulado entre sí.

Todos estos fenómenos se están desarrollando, pero el resultado de su acción no es la desaparición de las ciudades. Los hechos parecen demostrar rotundamente lo contrario. El nuevo papel de las áreas urbanas en la economía y la cultura global se afirma día a día. Sin embargo, la hipótesis de disolución de las ciudades toca un punto central de las transformaciones de fines del siglo XX: los cambios en la organización del territorio.

Si, en ciertos contextos históricos y geográficos la dicotomía *campo-ciudad* aludía a la existencia de unidades relacionadas pero, a la vez, diferencias tanto en términos morfológicos como de funciones productivas y de modos de vida, con las transformaciones en la organización de la producción, en los transportes y en las comunicaciones, esos límites nítidos fueron haciéndose cada vez más borrosos. En cada momento histórico, lo que entendemos por *urbano* y por *rural* va cambiando. Ambas son formas de organización del espacio geográfico que, como tales, precisan ser caracterizadas en contextos históricos particulares.

Las transformaciones tecnológicas y los cambios en las relaciones, en la organización de la producción, en la vida cotidiana, en la cultura, tienen un fuerte impacto en las formas de organización del espacio. Lo urbano es una de estas formas, por lo que podemos decir que es un proceso en transformación, ya que los procesos sociales se encuentran en un momento de acelerados cambios por el método de apertura comercial mundial.

Es necesario, al mismo tiempo evaluar el significado de lo urbano en diferentes contextos geográficos. Los niveles relativos de desarrollo, la organización de ciudades en redes, las jerarquías urbanas, la homogenización de las condiciones tecnológicas y productivas entre distintas ciudades, hacen que el contexto geográfico sea esencial a la hora de evaluar qué representa una ciudad pequeña, intermedia o grande.

Una de las mutaciones más importantes registradas desde finales del siglo XX son los cambios de y en la ciudad como forma territorial. No es novedad que las formas urbanas han cambiado a lo largo de la historia, desde las primeras aldeas neolíticas hasta las metrópolis industriales; *nodos de identidad urbana regional*.

Es nueva la articulación de los espacios urbanos discontinuos y fragmentados en la organización del territorio, propio de la sociedad contemporánea que llega a conformar verdaderas unidades relacionadas funcionalmente, a las que se han dado en llamar *metápolis* (Herbert, 1991). Esta nueva espacialidad que estamos analizando resignifica el concepto de "escala geográfica" y la operación de "clasificación de las ciudades por tamaño". Las escalas geográficas dejan de ser, entonces, recortes *a priori* para convertirse en medidas de magnitud e impacto de las decisiones de los actores sociales. Por ejemplo las ciudades de México, New York y Toronto son ciudades más grandes y no sólo por la cantidad de habitantes que tiene sino por el poder y el comando de las acciones de todo tipo y, especialmente, las vinculadas a las decisiones financieras y el manejo de información en red que sus actores realizan.

Las regiones transfronterizas incluyen dos o más entidades subnacionales y las configuraciones supranacionales, como por ejemplo los mercados digitalizados y los bloques de libre comercio. Las dinámicas y los procesos que se territorializan, o que funcionan a estas diversas escalas, pueden en principio ser regionales, nacionales o globales. Hay una multiplicación de circuitos globales especializados para las actividades económicas que contribuyen a constituir estas nuevas escalas.

Una consecuencia de éstos y de otros procesos es que un número creciente de ciudades juegan hoy un papel cada vez más importante en vincular directamente sus economías nacionales con circuitos globales. A medida que crecen las transacciones transfronterizas de todo tipo, también lo hacen las redes que unen configuraciones o grupos particulares de ciudades. Esto a su vez, contribuye a la formación de nuevas geografías de centralidad que conectan las ciudades en una creciente variedad de redes transfronterizas.

La gestión y servicio de gran parte del sistema económico global tiene lugar en una red cada vez mayor de ciudades globales, o de ciudades que son más bien poseedoras de funciones de ciudades globales. La expansión de la gestión global y de actividades de servicio ubicadas en ciudades ha traído consigo un ascenso masivo y la expansión de áreas urbanas centrales, aun cuando grandes fragmentos de estas ciudades caen en una profunda pobreza y deterioro infraestructural. Mientras este rol de gestión global y de servicios involucra solamente ciertos componentes de las economías urbanas, ha contribuido al reposicionamiento de ciudades, tanto nacionales como globalmente.

Más aún, al enfatizar el hecho de que los procesos globales están al menos parcialmente insertados en los territorios nacionales a través de su concentración en las ciudades, se introducen nuevas variables en las concepciones actuales acerca de la globalización económica y de la reducción del rol regulador del Estado.

Es decir, mientras la "función global de la ciudad" está en parte ensamblada en esta red de lugares que son parte de territorios nacionales, la geografía para los nuevos procesos económicos globales mayores ignora hasta cierto punto la noción de que lo global y lo nacional son dos zonas mutuamente excluyentes como se asume en muchos análisis acerca del impacto de la economía global sobre la autoridad del Estado.

La geografía de la globalización contiene tanto una dinámica de dispersión como una de centralización. Las tendencias masivas hacia la dispersión espacial de actividades económicas en el ámbito metropolitano, nacional y global que asociamos con la globalización han contribuido a una demanda por nuevos tipos de centralización territorial de las funciones de gestión y control de alto nivel. La producción geográficamente mundializada de manufacturas y de servicios, el trabajo de alta tensión tiende a beneficiarse de economías de aglomeración y, por ende, a localizarse en ciudades.

Otra instancia actual de esta negociación entre una dinámica global transfronteriza y ámbitos territoriales específicos es la de los mercados financieros globales. Los órdenes de magnitud en estas transacciones han aumentado drásticamente, como lo ilustran los 192 trillones de dólares en el comercio financiero de derivados en 2002, un componente mayor de la economía global. En comparación, el valor del libre comercio global de bienes y servicios, que también aumento rápidamente, alcanza los 8 trillones de dólares. Las transacciones financieras están parcialmente incluidas en los sistemas electrónicos que hacen posible la transmisión mundial instantánea de dinero. Se ha prestado mucha atención a esta capacidad de transmisión instantánea de las nuevas tecnologías, lo que también ha conllevado a la noción de que neutralizan la geografía.

Los mercados nacionales y globales, así como las multinacionales, requieren espacios centralizados para ejecutar el trabajo de globalización. Las finanzas y los servicios avanzados son industrias que producen lo que podríamos concebir como bienes organizacionales necesarios para la implementación y gestión de los sistemas económicos globales. Las ciudades son espacios privilegiados para la producción de estos servicios, particularmente los sectores de servicios internacionalizados más innovadores y especulativos.

Más específicamente, las empresas líderes en las industrias típicamente llamadas de informática (incluso los servicios financieros) requieren una basta infraestructura física que contenga nodos estratégicos con hiperconcentración de equipamiento; necesitamos distinguir entre la capacidad para la transmisión/comunicación global y las condiciones materiales que lo hacen posible. Finalmente, incluso las industrias más avanzadas tienen un proceso de producción que se encuentra determinado al menos en parte por el lugar, debido a la combinación de recursos que requiere aun cuando sus productos sean hipermóviles.

Las ciudades son lugares clave para la producción de servicios para las empresas. Debido a esto, el aumento en la intensidad de los servicios en la organización de todas las industrias ha tenido un efecto significativo de crecimiento en las ciudades, comenzando en los años ochenta y continuando hasta hoy. Es importante reconocer que este crecimiento en los servicios a las empresas es evidente en las ciudades a niveles diferentes dentro del sistema urbano de una nación.

Algunas de estas ciudades abastecen mercados regionales o subnacionales; otras proveen mercados nacionales y otras, hasta mercados globales. En este contexto, la globalización se transforma en un asunto de escala y complejidad agregada.

El proceso clave desde la perspectiva de la economía urbana es la creciente demanda de servicio por parte de las empresas en todas las industrias, y el hecho de que las ciudades son los lugares preferentes de producción de tales servicios, ya sea en el ámbito global, nacional o regional. Como resultado, observamos en las ciudades la formación de un nuevo núcleo económico urbano de banca y actividades de servicio que viene a reemplazar el viejo núcleo típicamente orientado a la manufactura.

En el caso de ciudades que son centros de negocios internacionales mayores, la escala, el poder y los niveles de ganancia de este nuevo núcleo sugieren que estamos ante la formación de una nueva economía urbana.

También hoy día, los gobiernos municipales a lo largo de América del Norte están directamente abrazando este objetivo a través de un amplio rango de estrategias del lado de la oferta que exigen la demarcación, construcción y promoción de lugares urbanos estratégicos para el desarrollo industrial; por ejemplo, centros de oficinas, parques industriales, redes telemáticas, terminales de embarque y transporte así como varios tipos de facilidades culturales, de entretenimiento y comerciales.

Estas formas emergentes de comienzo urbano han sido analizadas extensivamente con referencia al rol crucial de sociedades público-privadas para facilitar la inversión de capital en mega-proyectos situados en localizaciones en la ciudad estratégicamente designadas. Tales mega-proyectos estatalmente financiados están diseñados fundamentalmente para realizar la capacidad productiva de los lugares urbanos dentro de los flujos globales de valor, más que para reorganizar directamente las condiciones de vida y trabajo para la población urbana.

Al mismo tiempo, las capacidades locacionales de estos lugares urbanos dependen necesariamente de una infraestructura de organización territorial y de mercados de trabajo local relativamente inmóviles a través de los cuales el valor puede ser extraído y valorizado a tiempos de rotación globalmente competitivos.

Esta amplia revisión sólo ha empezado a examinar las complejidades de las varias escalas geográficas en las cuales estas luchas sobre la organización territorial de la gobernabilidad urbana están ocurriendo en América del Norte, sus complejas y rápidas cambiantes interconexiones.

Es en este sentido que la desnacionalización de la urbanización y del poder del Estado actualmente en desarrollo ha abierto un espacio para que las propias escalas se conviertan en objetos directos de luchas sociopolíticas.

Bajo estas circunstancias, las escalas no solamente circunscriben relaciones sociales dentro de límites geográficos determinados, sino que constituyen un momento activo, socialmente producido y políticamente disputado de aquellas relaciones de apertura comercial.

Las ciudades mundiales son sitios geográficos en los cuales los juegos sociopolíticos de esta política de escala son particularmente substanciales, tanto en términos geopolíticos como geoeconómicos.

La ciencia regional es la disciplina que se encarga de analizar la distribución espacial de la población y de las actividades económicas; establece como una de sus premisas la existencia de ciertas fuerzas y condicionantes que propician un patrón de concentración económico-demográfico en pocos puntos de territorio (Garza, 1999).

Desde esta perspectiva de análisis, el estudio de lo urbano se enfoca sobre tres áreas principales: 1) Las transformaciones de una ciudad a medida que se incrementan su población, su actividad económica y su extensión física, 2) Las características de sus principales mercados de vivienda, trabajo, transporte y servicios públicos, y 3) La interrelación funcional de una zona urbana con su entorno y con otras localidades urbanas.

Los factores económicos han sido la principal fuerza de desarrollo urbano de cualquier país; desde el punto de vista de la economía, una ciudad desempeña y desarrolla tres funciones: 1) Producción y generación de bienes y servicios; 2) Distribución de la riqueza generada entre los distintos agentes participantes, y 3) Consumo de bienes y servicios producidos en la ciudad o que provienen de otras latitudes. Al mismo tiempo una ciudad es un conjunto dinámico de mercados interdependientes e interrelacionados que incluyen trabajo, suelo, vivienda, transporte y servicios públicos (Gatto, 1999). La sustentabilidad del desarrollo urbano implica la concatenación de las funciones macroeconómicas en la ciudad y el

funcionamiento de sus mercados microeconómicos, lo que repercute en el incremento del nivel de vida de la población residente.

Las funciones económicas en una ciudad pueden ser analizadas a partir del estudio de los niveles globales de producción, los sectores económicos especializados, las ventajas para la localización de actividades, el uso de los factores productivos y las estrategias de política para el fomento y promoción de sus actividades económicas.

En la estructura económica de las ciudades hay combinación y complementariedad entre las actividades industriales, comerciales y de servicios. Tradicionalmente las características del empleo y otras variables económicas se han asociado a la localización de las actividades industriales en las zonas urbanas.

El presente trabajo de investigación ha pretendido avanzar en el conocimiento sobre el desarrollo urbano, la evolución y localización de las actividades, y la competitividad de las principales ciudades de México; algunos temas abarcaron todo el siglo XX y otros se enfocaron en las dos últimas décadas del siglo.

El enfoque espacio-sectorial reconoce que la actividad económica se relaciona íntimamente con el espacio, por lo que los procesos económicos y sociales se desarrollan en lugares específicos o en un contexto local. La relación entre lo económico y lo social determina en gran medida el impacto en el desarrollo económico regional, las diferencias en la velocidad y las tasas de crecimiento entre las ciudades, las características de la calidad de vida urbana, la conformación y consolidación de subsistemas de ciudades.

Entre las premisas torales de dicho desarrollo aparece la globalización del sistema económico, que implica un cambio en la división territorial del trabajo, transformaciones en los procesos productivos y readecuaciones en el destino de la producción hacia la búsqueda de nuevos mercados fuera de las fronteras nacionales. La teoría explicativa de la ciudad mundial le atribuye a la innovación tecnológica un papel prioritario para el desarrollo integral y la consideran un elemento central que explica la polarización en los niveles de desarrollo socioeconómico de los países del planeta.

En el contexto del nuevo orden internacional las ciudades han vuelto a ser focos de innovación y piezas centrales de la recuperación económica. La concentración de las actividades en pocos puntos del territorio, generalmente en las ciudades, se explica por una serie de condicionantes históricos y por la acumulación y desarrollo de economías de aglomeración, que incluyen las economías internas, las de urbanización y las de localización.

Los principales enfoques elaborados para el estudio de la localización de las actividades económicas han ido desde una perspectiva teórica, en donde se intentan abstraer de la realidad las reglas puras de la localización, hasta la explicación con el uso de casos empíricos que enlistan los factores determinantes para la ubicación de la unidad productiva en un vector geográfico permitiendo establecer modelos de localización que adoptan en casi todos los países características análogas impuestas por la geografía y las condiciones tecnológicas (Gatto, 1999). Una manera alternativa de estudiar los factores de cambio en la estructura y dinámica industrial parte de la incorporación del concepto de ventajas competitivas y de su aplicación a contextos locales.

Este postulado sostiene que la competitividad de cualquier unidad territorial esta en función del desempeño de sus unidades productivas para mantener y expandir su participación en los mercados, al tiempo de elevar la calidad de vida de su población. Dentro del ámbito de la globalización del sistema económico, la productividad constituye uno de los factores más importantes para la competitividad de un país, mientras que en el interior de éste la comparación de los niveles de productividad por sectores o grupos de actividad coadyuva al estudio del cambio estructural, del progreso tecnológico y de la convergencia en el crecimiento interurbano e interregional (Gatto, 1999). La competitividad que logran las unidades económicas de cualquier territorio resulta del aprovechamiento de una serie de factores locacionales dinámicos que se denominan ventajas competitivas, concepto más empresarial que económico y que hace referencia a un instrumento activo o proceso dinámico de acumulación de factores internos y externos para la producción.

2.6 COMPETITIVIDAD DE LAS CIUDADES EN EL CONTEXTO COMERCIAL

Una tendencia reciente y creciente es la relación directa de estas ciudades con las redes globales, con indicadores económicos más generales (tasa de inflación, nivel de la tasa de interés, política fiscal y monetaria, riesgo país en cuanto a seguridad social, ordenamiento jurídico, atracción de inversionistas, recursos humanos disponibles, dotación de un sistema de infraestructura de comunicaciones y transportes, como también un sistema de infraestructura de equipamiento urbano, la existencia de nichos competitivos de mercado, los flujos de mercancías, mensajes e información) que presentan un alto grado de competitividad, aunque su eficiencia operativa esta limitada por la diferenciación de la inversión y operación de muchas de sus infraestructuras y servicios, así como su especialización y su cercanía geográfica con la ZMVM.

En el caso de nuestro país, a partir de la década de los cuarenta, la estructura de la producción sectorial y regional tuvo una reorientación en favor de la industria. Este cambio obedece en parte a que el gobierno en turno desarrolló una Estrategia de Industrialización basada en la Sustitución de Importaciones (EISI); representó un modelo de desarrollo endógeno donde el Estado, mediante diversas acciones y programas, alentaba la producción manufacturera nacional y la protegía de los productos y las empresas que querían incorporarse al país por la vía del comercio o las inversiones.

Las expresiones territoriales del modelo de EISI se hicieron notar en el carácter altamente centralizado de la economía y del desarrollo urbano-regional, lo que redundó en un crecimiento desmesurado de la Ciudad de México y algunas ciudades que la circundan de la Región Centro. Los lugares más importantes de la región centro se convirtieron en los destinos preferidos por las diversas acciones gubernamentales para crear parques, corredores y ciudades industriales como Sahagún, Puebla, Tlaxcala, Querétaro, Toluca y Cuernavaca, mismos que cobraron auge durante la década de los sesenta.

La política de EISI no impidió el acceso al país de capital foráneo por medio de empresas trasnacionales, pero éstas fueron reguladas para orientar su producción de bienes hacia el mercado interno, sobre todo en aquellos productos que la industria nacional no producía. Sin embargo, debido al privilegio que recibió la industria, el sector agropecuario pasó a un segundo plano. Ello se reflejó en un cambio en la estructura productiva y ocupacional del país por el cual hasta la actualidad la agricultura mantiene un aporte marginal en el conjunto de la economía nacional.

Esto obedeció no solamente al carácter que tuvieron las políticas de desarrollo focalizadas a la industria, sino también a la culminación del reparto agrario y, sobre todo, porque el sector agropecuario se consideró importante de acuerdo con su función de proveedor de alimentos y materias primas baratas para la población y el sector industrial. Varios subsectores y regiones de la agricultura mexicana entraron en declive y se convirtieron en expulsores de población migrante que pasaron a engrosar diversas ciudades y aceleraron el proceso de urbanización.

El modelo de EISI tuvo un efecto altamente centralizado territorialmente, salvo contadas excepciones como Monterrey. Desde el siglo XIX diversas familias y grupos regionomontanos con intereses económicos y políticos adquirieron un gran poder regional para forjar sus propias empresas que les permitirían abastecer de bienes manufactureros o servir de enlace del comercio a diversos centros productivos del norte del país.

Dentro de otra dimensión se refiere a las características poblacionales que determinan diferenciales en la competitividad. Si el modelo de industrialización por sustitución de importaciones había favorecido a un grupo reducido de grandes centros industriales diversificados (ciudad de México y las ciudades que le circundan, Guadalajara y Monterrey), la nueva estrategia exportadora incorporaría mayor número de ciudades como centros especializados de menor tamaño y más dispersos.

A partir de la década de los ochenta el nuevo patrón de las inversiones foráneas se reflejó en la ubicación y/o reubicación industrial en el norte de México, provocando un crecimiento dinámico de varias ramas; así las entidades de la frontera norte tuvieron un crecimiento de 5.7% en su empleo manufacturero entre 1980 y 1993, comparado con 2.5% de las entidades no fronterizas.

La presencia de nuevos ejes de desarrollo industrial en el norte de México también es posible entenderlos a partir de la década de los setenta, cuando diversas empresas transnacionales que ya operaban aquí decidieron relocalizar sus proyectos de expansión hacia el norte del país con el fin de articular una estrategia de producción compartida con sus operaciones y mercado estadounidense. La apertura comercial y las medidas de política económica de los ochenta orientadas a fomentar la exportación intensificaron este proceso. Por ello surgieron nuevas operaciones manufactureras de empresas transnacionales que fueron redefiniendo un segundo eje de industrialización norte-fronterizo (Alba, 1995). Los altos flujos de la inversión externa en las zonas fronterizas se relacionan con las estrategias de exportación de las empresas, y por lo general no se apartan de las inercias generadas en la etapa más reciente de desarrollo de las maquiladoras.

Hacia finales de 1999 las entidades fronterizas del norte de México registraron 2,469 plantas maquiladoras que equivalían a 72.4% del total nacional y daban empleo a 920,000 personas que representaban 77% de todo el conjunto nacional. Las entidades que mayor número de plantas albergan son Baja California y Chihuahua con 1,131 y 419 unidades, respectivamente; las ciudades de la franja fronteriza en donde se sitúan al menos 100 plantas, en orden jerárquico son: Tijuana con 734 (21.5% del total nacional), Ciudad Juárez con 284 (8.3% del total nacional), Mexicali con 186, Tecate con 126, Matamoros con 119 y Reynosa con 116.

Cabe señalar que durante las décadas de los ochenta y noventa se generan cambios en la industria maquiladora en el sentido espacial y productivo. Las nuevas maquiladoras ya no sólo buscan ubicaciones fronterizas, sino territorios alternativos de inversión en las entidades del norte, centro y la península de Yucatán.

En términos productivos, muchas de estas empresas evolucionan hacia sistemas de producción flexibles, se ubican en ramas de alta tecnología, introducen nuevas técnicas y procesos de producción y promueven esquemas laborales flexibles. Este proceso de transición es considerado como una "mutación industrial" del sector maquilador, aunque otros acuñan el término de "maquiladoras de segunda generación". La primera fase del desarrollo maquilador se podría caracterizar por actividades intensivas en trabajo manual rutinario, baja tecnología, desvinculadas de las economías nacionales, bajos salarios y alta utilización de mano de obra femenina.

Pese a lo anterior, el efecto centralizador del desarrollo endógeno durante el periodo de EISI provocó una marcada diferenciación en el territorio que se reflejó en una mayor exclusión y marginación de diversas regiones periféricas como la franja fronteriza del norte y las entidades del sur y sureste del país. La lejanía de la frontera norte y sus débiles lazos de articulación con el centro del país provocaron que en 1961 el gobierno mexicano llevara a cabo el Programa Nacional Fronterizo, en un intento por sustituir bienes manufacturados que no se satisfacían en el mercado interno por importaciones provenientes de Estados Unidos.

Se puede decir que a partir de mediados de la década de los ochenta, la industria maquiladora y, en general, las diferentes expresiones sectoriales y territoriales que tuvo la inversión extranjera directa en nuestro país, intensificó sus flujos hacia el conjunto de las entidades fronterizas y del centro norte, lo que se reflejó con la llegada de nuevas empresas y la apertura o relocalización de plantas maquiladoras hacia el sur de la línea fronteriza.

Este fenómeno ocurrió simultáneamente en el contexto de una creciente apertura comercial, cuando en 1986 México se incorpora, al GATT, iniciando con ello una estrategia para profundizar sus vínculos con los mercados mundiales. Este proceso de transición se aceleró con la formalización del T.L.C.A.N., que más allá de la intensificación del comercio en las naciones del bloque, ha tenido diversas repercusiones en los sectores económicos y en la organización espacial de nuestro país.

También se observa una dimensión referente a las características de la infraestructura urbana, de la calidad de los servicios urbanos, del equipamiento urbano, medio ambiente, parques industriales y telecomunicaciones.

En la segunda fase se proyecta una tendencia hacia la adopción de sistemas de producción flexibles con formas de complementariedad mediante redes de subcontratación donde participan empresas nacionales para proveer servicios y compartir responsabilidades laborales, de operación y mantenimiento hacia las nuevas maquiladoras; esto podría coadyuvar en el futuro a la creación de redes inter territoriales de producción en nuestro país. Las nuevas modalidades de operación que asumen las plantas maquiladoras se encuentran:

- ❖ Cuando una empresa subcontratante, extiende su responsabilidad hasta el financiamiento, la maquinaria y el equipo, la ingeniería del producto y ocasionalmente la materia prima.
- ❖ Empresa shelter, que es una inversión en equipo y mejoras, donde la parte mexicana asume la responsabilidad administrativa, laboral y legal.
- ❖ Empresa incubadora, que se deriva de la shelter, pero incluye la opción de que en el futuro el cliente tome la responsabilidad de la operación al término del contrato.
- ❖ El subcontrato inter maquilas que permite utilizar capacidades ociosas y bajar costos fijos.

A partir del año 2001 las plantas maquiladoras ya no se rigen por el programa especial que les dio origen, sino por la política económica general de México, como resultado de las nuevas reglas en el rubro comercial y de inversión fijadas por el T.L.C.A.N. y el tratamiento fiscal vigente para toda la planta manufacturera del país. A partir del 1 de enero del 2001 terminó el privilegio que México concedió a las maquiladoras para importar insumos libres de impuestos. Adicionalmente, las nuevas reglas de origen del T.L.C.A.N. estipulan un contenido mínimo de origen nacional que actualmente no lo tiene.

Esto genera un reto que supone dos posibles soluciones: modificar el T.L.C.A.N. en lo relativo a las reglas de origen o desarrollar industrias locales que surtan a las maquiladoras e incrementen el valor de contenido nacional, aunque esta opción tiene en el corto plazo poca viabilidad. Desde una perspectiva espacial el dilema del desarrollo maquilador se centrará entre continuar siendo un sector desarticulado o fortalecer los centros industriales y sectores nacionales para que formen parte de los diferentes encadenamientos productivos territoriales de este sector.

Como consecuencia de la liberación del comercio y los cambios en la tecnología, las ciudades han surgido como actores económicos de primera importancia, hecho que seda paralelamente a una disminución marginal del papel de los estados-naciones.

Las ciudades tienen la capacidad de analizar su situación en la economía global y de diseñar una respuesta estratégica a los retos y las oportunidades inherentes a esta situación. También pueden poner en práctica políticas y realizar inversiones que les permitan desarrollar su mejor potencial para su futuro económico.

Las ciudades de América del Norte, no deben de ignorar que las empresas transnacionales dependen en buena medida de su entorno operativo para ser más competitivas y productivas dentro de los procesos económicos, financieros, de producción y consumo actuando en un medio global. Mientras que los escenarios demográficos y urbanos son parte de la continua articulación espacial de esas transacciones empresariales, reconociendo a las ciudades dentro de una organización socioeconómica en una era de acuerdos de liberación comercial que plantea una mejor oportunidad para la integración y modernización de los sistemas de tecnología informacional, los sistemas de telecomunicaciones satelitales, los sistemas de infraestructura de comunicaciones y transporte entre sus regiones que la componen para restablecer un territorio como unidad de producción y consumo más eficiente (Kresl, P., 1995).

La distinción dicotómica entre países del primer mundo y el tercer mundo amenazando su identidad para identificar los hechos naturales, sociales, económicos, políticos, que en la actualidad suceden en las ciudades contemporáneas globalizadas. En este sentido, se olvida con frecuencia que se trata de un proceso socioeconómico, lo que se diferencia de un país a otro, con sus conflictos internos, no libre de tensiones sociales o conflictos de endeudamiento externo o pagos moratorios, por lo que, la globalización económica representa el fin de una creencia que consideraba al estado como el principal regulador del mercado de la actividad económica, siendo determinante esta postulación en una ronda de negociaciones comerciales para la creación del ALCA, Noviembre 2003, en la Ciudad de Miami, del estado de Florida.

Mientras la mayor parte de las ciudades eran esencialmente autónomas hasta el siglo XVII, el periodo de construcción de la nación, mediante el mercantilismo, estuvo marcado por la subordinación de la vida económica de las ciudades a un nivel más elevado de gobierno. Al pensar en términos de economía internacional, se fue haciendo cada vez menos referencia a las ciudades.

Los gobiernos centrales impusieron un abanico de barreras comerciales, establecieron procesos centralizados de planificación económica y de coordinación en forma creciente durante el siglo XX, asumiendo la empresa la responsabilidad del manejo macroeconómico.

Las ciudades no fueron totalmente pasivas, pero sus iniciativas de políticas quedaron orientadas al mejoramiento de los problemas urbanos como la congestión del tránsito, la contaminación ambiental, el crimen y la pobreza, o hacia el mejoramiento de su atractividad, mediante centros de actividades bajo la responsabilidad de los centros urbanos, como lo referente a la vida cultural de cada nación. Sin embargo, la planificación estratégica para el desarrollo económico y el mejoramiento de la competitividad, quedaron fuera de su alcance.

Por lo que los resultados del índice promedio se integran a la de competitividad para las ciudades mexicanas seleccionadas, advirtiendo que Querétaro es la ciudad que ofrece mayores atributos y ventajas dado que en los diversos componentes del índice ocupa una posición importante en la Región Centro.

Le sigue en una posición muy cercana Monterrey y Chihuahua, posteriormente la ciudad de México, Saltillo y Mexicali, y más adelante un grupo de diez ciudades con diferencias muy marginales entre sí. Es evidente el tamaño de las ciudades, su posición geográfica y el perfil de actividades económicas de cada una de ellas influye de manera determinante en los resultados. Por ello es de gran relevancia dentro del componente económico orientar a las ciudades mexicanas a un mercado más abierto y con una solidez en su plataforma del sistema de infraestructura industrial.

Por otro lado se corrobora la enorme importancia que tiene que ver el desarrollo económico regional del T.L.C.A.N. dentro de la notable posición de las ciudades cercanas a la frontera norte como es el caso de las ciudades de Chihuahua, Mexicali, Tijuana, ciudad Juárez, Nuevo Laredo, entre otras, siendo un factor determinante las capacidades y ventajas de implementar su infraestructura industrial para un intercambio comercial y de servicios directo ampliando su contexto interactuando con las demás ciudades estadounidenses de una manera más estrecha, por medio del flujo de carga de las transacciones internacionales que se generan al paso por las ciudades fronterizas, dándole una presencia de perfil más competitivo y con una gran ventaja por su ubicación geográfica.

Mientras que en otras ciudades de vocación turística destacan las ciudades de Cancún, Los Cabos y Puerto Vallarta. Y por lo que se refiere a ciudades que siendo centros regionales además presentan niveles interesantes de competitividad, podemos encontrar a Hermosillo, Torreón, y Culiacán, sin embargo, en otros casos la ciudad de Monterrey aparece sistemáticamente con altos niveles de competitividad por su cercanía a la frontera norte, de bajo de ella se encuentra la ciudad de México y Guadalajara, estas dos últimas ciudades no ocupan el primer sitio en algún componente en particular, pero también se posiciona con una relativa ventaja.

Otro elemento a considerar en la interpretación de los índices de competitividad regional se refiere a la evolución que a tenido cada ciudad mexicana durante un periodo determinado. Por ejemplo en el siglo pasado en sus inicios se contaba con 33 localidades urbanas con un equivalente al 10.5% de la población nacional (menos de 500,000 habitantes por localidad) a fines del siglo XX.

Se consolidaron más de 275 localidades urbanas equivalente al 63.10% de la población nacional; o sea más de 30 millones de personas habitan en zonas metropolitanas y el resto principalmente en las cabeceras municipales más representativas de cada estado de la República. Durante el periodo de 1900-1990 paso de 13.6 a 81.2 millones de habitantes y el periodo de 1990-2000 de 81.2 a más de 92.3 millones de habitantes, determinando cambios en la calidad de vida y una mayor intervención del estado.

En México los sistemas metropolitanos son parte inseparable del desarrollo social. Una política de desarrollo urbano intentará, contribuir a mejorar los niveles de vida de la población.¹ Esto indica que este nuevo milenio, surge la necesidad de realizar una reflexión sobre la integración de las zonas metropolitanas al plano internacional, en respuesta al amplio proceso de urbanización ocurrido.

El patrón expansivo de la Metrópolis a la Metropolización que propició una de las concentraciones industriales, comerciales, poblacionales y una severa crisis ambiental, tiene su origen en las siguientes causas:

- ❖ La concentración histórica del poder político y económico del país en un área geográfica confinada a una cuenca cerrada.
- ❖ Un modelo de desarrollo nacional que concentró su esfuerzo en unos cuantos polos de desarrollo (Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey).
- ❖ Un modelo económico que no consideró la dimensión ambiental entendida bajo un esquema de desarrollo de ecosistemas de producción.
- ❖ Un proceso agudo de despoblamiento del área central del D.F. acompañado de un incremento demográfico en las cabeceras municipales con un uso de suelo de conservación y agrícola.
- ❖ La falta de reconocimiento de los derechos agrarios.
- ❖ El proceso de Metropolización en nuestro país ha implicado notables transformaciones en la distribución de la población, la organización de las actividades económicas y en el consecuente aumento de tamaño y número de localidades urbanas.

2.7 APERTURA AL PLANO INTERNACIONAL

El planteamiento teórico sobre el libre comercio internacional corresponde a (Krugman, P., 1992), quien crítica lo que denomina internacionalismo popular y exponiendo el nuevo paradigma económico para la economía global, ya que el comercio internacional es una actividad económica como cualquier otra, por lo cual puede ser analizado con base en los principios económicos con los cuales se estudian las otras actividades económicas: el comercio internacional puede ser pensado como un proceso de producción que transforma exportaciones en importaciones.

También afirma que los países compiten en el comercio internacional, se ve a los mismos como empresas, las cuales sí compiten entre ellas, no sólo con las otras naciones; sino también con las de su misma nación, pero lo correcto es considerar al comercio internacional no como una competencia sino como un intercambio mutuamente beneficioso, en el cual lo importante es lo que recibimos (las importaciones), no lo que damos (las exportaciones); es decir no son un objetivo en sí mismas: Lo que un país gana del comercio es la capacidad para importar cosas que requiere.

Por otra parte, hay economistas que ven los beneficios del comercio en importar más que exportar. Los políticos frecuentemente impulsan a los consumidores para favorecer a los productos hechos internamente, y retratan un déficit comercial amplio como negativo. Considero que los economistas saben que la única razón para exportar es para obtener los recursos que permitan importar. Como James Mill, uno de los primeros teóricos del comercio, explico en 1821: "El beneficio, el cual es derivado del intercambiar un bien por otro, surge, en todos los casos, del bien recibido, no del bien dado".²

Para Paúl R. Krugman la alta productividad es benéfica no porque ayude a un país a competir con los otros, sino porque permite a un país producir y, por lo tanto, consumir más. Además, no es verdad que los países con trabajo barato siempre tienen menores costos. Las diferencias salariales generalmente reflejan diferencias en productividad; las compañías en los países de bajos salarios frecuentemente necesitan más trabajo para producir una cantidad dada de producto, y deben lidiar con comunicaciones y transportes menos eficientes. En la mayoría de los casos, los salarios por hora no son decisivos al determinar dónde se elaborará un producto.

¹ Programa General de Desarrollo Urbano del Distrito Federal 2001-2006 (G. D. F.)

² The Economist Review (1997) "Trade Winds", Schools Brief, Gran Bretaña, 8 November.

También para este teórico de la economía internacional, determina que un país debe de especializar en aquel sector en el cual posee un menor costo de oportunidad, no es el sector de alto valor, es decir que debe establecerse que los políticos deben buscar a toda costa un comercio más grande porque significa más exportaciones, y por lo tanto, existen más empleos y si las exportaciones involucran productos sofisticados tales como carros o motores de jets, más empleos buenos se tendrán.

Pero existen adversarios (economistas) que opinan que del libre comercio lo relacionan con la creación o con la disminución de empleos, los cuales, como afirma Paúl R. Krugman son un resultado macroeconómico, que en el corto plazo depende de la demanda agregada y en el largo plazo de la tasa natural de desempleo, por lo que las políticas macroeconómicas, como las arancelarias, tienen un mínimo efecto neto: política comercial debe ser debatida en términos de su impacto en la eficiencia y no en términos de falsos números de empleos creados o perdidos (Krugman, P., 1992).

A primera vista, los patrones reales del comercio mundial parecerían que contradicen la teoría de la ventaja comparativa. La mayor parte del comercio ocurre entre países que no tienen enormes diferencias en costo. Uno de los más grandes socios comerciales de los Estados Unidos es Canadá, más de la mitad de las exportaciones de Francia, Alemania e Italia van a otros países de la Unión Europea; además, estos países venden cosas similares entre ellos: coches hechos en Francia son exportados a Alemania, mientras los alemanes van a Francia, dependiendo en gran medida de los diferentes gustos de los consumidores más que de las diferencias en costos.

Así, la importancia de la geografía económica (escala territorial geoeconómica) y de los productos similares. Pero ello no destierra el significado fundamental de la teoría de la ventaja comparativa, un ejemplo de ello son las exportaciones agrícolas de Australia, o las que dependen del petróleo de Arabia Saudita, claramente son consecuencia de sus recursos naturales. Los países pobres tienden a tener relativamente más trabajo no capacitado, de manera que ellos tienden a exportar manufacturas simples, tales como la ropa. Así conforme a los costos de producción relativos entre países difieren, hay ganancias obtenidas del libre comercio.

Así, un país como México, con abundante mano de obra, será más efectivo en la producción de bienes intensivos. De lo expuesto de los planteamientos teóricos surgen los siguientes comentarios: Para México no es más correcto señalar al comercio internacional como un proceso que transforma importaciones en exportaciones, es decir, el libre comercio internacional no debe tomarse como un agregado sino debe considerar a sus empresas, en datos microeconómicos, pero se deben considerar variables macroeconómicas que afectan el desempeño del comercio exterior, por ejemplo el tipo de cambio, y que no es lo mismo un país con muchas y muy grandes empresas transnacionales exportadoras y otras con pocas y pequeñas empresas exportadoras (Arjona y Kurt, 1996).

Después de analizar estos postulados teóricos del libre comercio internacional, ahora es el turno del planteamiento teórico sobre el desarrollo regional corresponde a (Polése, M., 1994), quien expone: "La región como objeto de análisis económico". La región a diferencia del territorio nacional, no tiene fronteras en el sentido económico. Los intercambios de bienes y servicios se realizan sin tomar en cuenta las fronteras regionales. Las personas, las mercancías, los capitales y el intercambio de información pueden circular libremente en la región. Los desplazamientos de una región a otra son importantes, puesto que se realizan precisamente con obstáculos administrativos y la intensidad de las relaciones con el exterior son la característica de la región como objeto de análisis económico; proponiendo una triple caracterización de las regiones:

Región Polarizada: son definidas como áreas de influencia polarizadas por un lugar central, se llama entonces regiones nodales o regiones polarizadas, pero suelen aplicarse a las áreas comerciales de mercado de servicios públicos y privados.

Región Homogénea: Son áreas definidas según determinadas características de reagrupamiento (historia, cultura, lengua, base económica, marco biofísico, etc.). Se habla entonces de regiones homogéneas.

Región Plan: son áreas con un criterio de planificación, en función de sus fronteras administrativas y políticas. Se habla entonces de regiones políticas-administrativas, o de región plan. Sus fronteras son trazadas en función de sus necesidades de agencias u organismos especializados.

Resumiendo, el análisis económico regional realiza la apertura del territorio analizado, y por lo tanto realidades como la interdependencia, la movilidad de los factores de producción, la localización industrial y los movimientos de población ocupan un lugar importante en materia de análisis económico regional.

Como espacio económico abierto, la región es necesariamente sensible a las influencias externas, ya se trate de la demanda exterior provocada por sus productos o intercambios comerciales, transacciones financieras o de capital, servicios diversos, etc. Las teorías de crecimiento regional enfatizan, a menudo, las relaciones que mantienen la región con el exterior, más precisamente su capacidad de exportar.

Son las actividades de exportación las que, en un contexto de apertura interregional, general la prosperidad regional. De esta manera nació la teoría de la base económica, que aún actualmente es el modelo más coherente y más generalizado para explicar el nivel de actividad económica de una región. De manera muy sencilla, el modelo establece que el nivel de producción y el nivel de empleo, activo fijo, y de la región dependen de sus actividades de exportación, los cuales a su vez dependen de la demanda exterior y de las ventajas comparativas de la región, consideradas por el modelo como variables "exógenos" (sobre las cuales la región no tiene control). Esto lleva a la idea, de que la región vive de la demanda externa y debe adaptarse a ésta para sobrevivir (Polése, M., 1998).

El modelo de la base económica traza una línea de demarcación entre industrias básicas (actividades básicas), que permite a la región la entrada de ingresos y las industrias complementarias (actividades no básicas), que resultan de la presencia de las actividades básicas. La noción de actividad básica no se limita a las industrias "visibles" de exportación, sino que se extiende a cualquier actividad que, de una manera u otra, traiga dinero a la región. En su expresión más elaborada, el modelo de la base económica exige que se trace un panorama detallado de las interrelaciones de la economía regional, incluyendo los flujos monetarios que van tanto de una empresa a otra, como de una región a otra.

Ahora bien, ¿Por qué había que insertar a México en un plano internacional? México no aparecía en el mapa de la inversión extranjera hasta 1990 en la reunión de Davos, Suiza que se llevó a cabo mediante una comitiva especial por parte de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial para exponer las cuotas de exportación de la industria textil mexicana e intercambiar ideas al respecto a la posibilidad de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos para facilitar el comercio y la inversión, ya que las negociaciones seguían siendo de carácter sectorial, en la que era difícil establecer mecanismos para las concesiones de los diferentes sectores productivos, estas pláticas se sostuvieron con los representantes de la COECE, a quienes se consultaba permanentemente.

También se requería de una economía abierta y de un sistema económico competitivo proponiendo la liberación de las importaciones mediante un mejor desarrollo regional, y potencialmente competitivo, requiriendo de un esquema económico alterno que permitiera la reactivación del crecimiento productivo económico con la posibilidad de una nueva relación de intercambio de flujos de inversión, materia prima, mercancías de diversos tipos, bienes y servicios, mano de obra, tecnología, financiamiento preferencial a las exportaciones, bajos impuestos arancelarios, crear una planta productiva más competitiva con productos de calidad con su principal socio comercial (Estados Unidos).

¿Por qué había que discutir las negociaciones de un Acuerdo Comercial? Por varias décadas el país había seguido su propio camino, desarrollando una industria propia y buscando la mejoría de su población a través de una fuerte presencia del gobierno en la sociedad y en la actividad productiva. Por años los resultados fueron muy favorables, pero luego vinieron lustros de estancamiento. Un endeudamiento excesivo y el intento de sostener un esquema económico que ya no funcionaba fue lo que llevó al país a la inflación y a las sucesivas devaluaciones que se dieron a partir de 1976.

A finales de los setenta y sobre todo a principios de los ochenta, empezó a resultar evidente que el camino de una economía cerrada y protegida no llevaría al desarrollo y, peor aún, que estaba llevando al país a la ruina. Para 1982, como consecuencia de un gran endeudamiento y de la pésima administración de la economía, el gobierno se vio incapacitado para hacer frente a sus compromisos de pago por servicio de la deuda, registrándose altas tasas de inflación, con lo cual muchos sectores de la población dejaron de tener acceso a fuentes de empleo permanente y muchos más vieron disminuir el poder adquisitivo en forma drástica.

Todos estos fenómenos provocaron la pérdida de confianza en el gobierno debido al mal manejo de la economía, por lo que se tomó la decisión de expropiar los bancos, por lo que era de carácter urgente reactivar la economía nacional, saneando las finanzas del sector público, incrementando la recaudación fiscal y elevando los precios de los bienes y servicios. Ante este panorama el gobierno tomó la decisión de comenzar con el proceso de fusión, liquidación y privatización de las empresas paraestatales. También empezó a diversificar las exportaciones para fortalecer la balanza de los pagos y hacer menos dependientes las importaciones de los ingresos petroleros.

En 1982 en medio de la crisis financiera y sus secuelas, el gobierno mexicano optó por renunciar al crecimiento del mercado interno y reorientar la economía al crecimiento de las exportaciones. El comercio exterior y la inversión extranjera, serían las claves del "nuevo modelo de desarrollo económico". El gobierno de Miguel de la Madrid fue formalmente el que comenzó con la "Primera Generación de Reformas Estructurales", bajo la consigna de que el Estado debía gastar menos y recaudar más, pues estábamos en una crisis financiera.

Gastar menos redujo el tamaño del Estado, desmanteló muchas de las empresas paraestatales y elevó los precios de los bienes y servicios públicos (especialmente el precio de los energéticos, que comenzamos a pagarlo más caros que en Estados Unidos). Se impulsó la reducción del gasto público en general, pero en especial la contracción del gasto social destinado a mejorar la infraestructura de educación, salud y bienestar social. Estos son los inicios de las reformas estructurales neoliberales dando pauta a la estatización de la banca que no sirvió para otra cosa que para "sanear" a los bancos, con cargo a las finanzas públicas.

En el siguiente sexenio, Carlos Salinas realizó su gran tarea de privatización bancaria con muchas de las empresas internacionales calificadoras de riesgo financiero, apenas unos años después los bancos volvieron a caer en problemas y ya no fueron estatizados pero fueron salvados mediante el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa).

Los bancos más grandes y poderosos, hoy controlados por el capital extranjero, Banamex, Bancomer, Serfin ya fusionados con otros bancos han recibido los privilegios de las finanzas públicas gracias a la conversión del Fobaproa en IPAB. La privatización bancaria hasta la fecha nos sigue costando a todos los mexicanos, igual que seguimos pagando el rescate de las flamantes autopistas privatizadas, que han sido la apertura de una campaña de "Solidaridad" deslumbrando la entrada de carreteras, autopistas, caminos que dieran acceso al transporte de carga de materia prima, bienes y servicios, personas teniendo una accesibilidad mayor al intercambio de mercancías con el país vecino del norte.

También este sexenio estableció las bases para confiar en un acuerdo trilateral comercial, viéndonos invadidos por importaciones, algunas legales y otras ilegales, pero todas contribuyendo al nefasto saldo, de que han quebrado a miles de productores pequeños, medianos y hasta microempresarios.

La política de privatización continúa con esta tercera generación de reformas estructurales que necesita el Estado, el actual presidente Vicente Fox Quesada, que ofreció en su campaña electoral que la economía crecería al 7% anual y que ese ritmo de crecimiento generaría los empleos que requiere la sociedad, especialmente los jóvenes que se incorporan a la edad laboral, manteniendo hoy día a la mitad de su mandato un incremento del 2.3% anual y continuando con las políticas de privatización pretendiendo cumplir una serie de objetivos o argumentos justificando sus programas de privatización:

- ❖ Razones económicas: incrementar la eficiencia del sistema para conseguir una mejora del bienestar social.
- ❖ Razones financieras: generar recursos para el sector público y reducir el déficit público.
- ❖ Razones políticas: reducir la implicación del Estado en la toma de decisiones empresariales y limitar el peso del sector público empresarial poniendo freno al poder de los sindicatos del sector público.

Las políticas de privatización abren nuevos espacios a la acumulación y la ganancia privada, a costa de una mayor destrucción de fuerzas productivas y de regresión social. Tras cada proceso de privatización existe una tendencia a la reducción del empleo, tanto por el cierre de actividades como la búsqueda de una mayor rentabilidad del trabajo ocupado, presionando a la vez a la baja en los niveles salariales.

El conjunto de medidas que se adoptaron en los últimos años para sanear la economía, mejor conocida bajo el nombre de "Reforma del Estado", no es otra cosa que el reconocimiento de que el gobierno tiene que crear las condiciones para el desarrollo, pero no puede ser el único actor para realizarlas, solamente para dedicarse a crear regulaciones apropiadas e invertir en infraestructura y otros rubros sociales. Esta transformación es una de las principales razones para considerar oportuno el encaminar una apertura comercial más competitiva y reactivar un desarrollo industrial dentro de una estrategia económica de manera progresiva y empezando a disminuir los aranceles, eliminando los permisos previos a la importación y exportación de los productos y materias primas hacia un plano internacional.

¿Cuáles son las razones de la Reforma Estructural del Estado? Los inversionistas necesitaban mayor certidumbre de que las reformas que se habían emprendido subsistieran de manera permanente. Es decir en la "Reforma de Estado" seguía existiendo un elemento más importante para la atracción de capitales mexicanos y extranjeros, pero la experiencia de casi dos décadas de malas decisiones económicas llevaba a esperar en vez de actuar, por lo que fue necesario llevar a cabo un largo proceso preparatorio en el cual los tres países tuvieron que definir las áreas que podrían entrar las negociaciones del acuerdo comercial y cuáles deberían quedar excluidas.

También invito al gobierno a todos los miembros del sector privado a participar en los trabajos preparatorios con el objeto de conocer de manera precisa las condiciones de la industria mexicana, los requerimientos de protección temporal, los problemas de cada rama y las demandas que los negociadores mexicanos debían de presentar a sus contrapartes en la negociación, como también qué mecanismos de consenso mutuo, preparación de grupos de trabajo, definición de los asuntos que entrarían en la agenda de discusiones, delimitación de tiempos para poder negociar, además de una preparación interna de cada uno de los países para poder evaluar los impactos de diversas modalidades de esquemas arancelarios, tiempos de desgravación y la definición de otros muchos asuntos y reglas que influirían de manera directa en la negociación.

Ahora las "Reformas Estructurales de Estado", que se requieren son una reforma energética, una reforma laboral, una reforma fiscal, una reforma educativa y también una reforma de seguridad social por que estamos al borde de una crisis del sistema de pensiones, interconectadas esas reformas estructurales neoliberales que vienen con las mismas promesas si se llevan a cabo, el país podría crecer en sus finanzas públicas, se crearían empleos, se atenderían las necesidades sociales insatisfechas. La desregulación del sector eléctrico es necesaria para aprovechar los avances tecnológicos y así asegurar el abasto futuro dando viabilidad a nuevas inversiones, que hoy no llegan por la ausencia de un marco jurídico que les permita el desarrollo dinámico del sector productivo.

En 1988 se discutió la posibilidad de suscribir un acuerdo para liberalizar sectores industriales, aunque no se llegó a ningún resultado concreto, por lo que en 1989 el gobierno continuaba a pasos acelerados con la reestructuración del país. Se había logrado persuadir a los bancos acreedores internacionales de renegociar la deuda. Por lo que respecta a la inflación, también se habían obtenido avances importantes al lograr que los precios crecieran cada vez menos, pero los procesos de privatización de las empresas paraestatales continuaban por buen camino con la venta de la compañía de telefónica y el anuncio de la privatización de los principales bancos comerciales.

Adicionalmente se buscó consolidar la infraestructura carretera y portuaria del país, otorgando un amplio canal de participación a la iniciativa privada a través de concesiones de operación temporal.

La reforma de la economía adquiría inusitado dinamismo y el país registraba un crecimiento moderado, pero subsistía un gran problema: Los montos de inversión nacional y extranjera que requería el país para su crecimiento económico de largo plazo seguían siendo relativamente reducidos. Esto se debía a que la confianza de los inversionistas se había visto considerablemente dañada en el pasado por la falta de credibilidad de desarrollo regional y la actuación decidida del gobierno entorno a los problemas de índole de inseguridad pública.

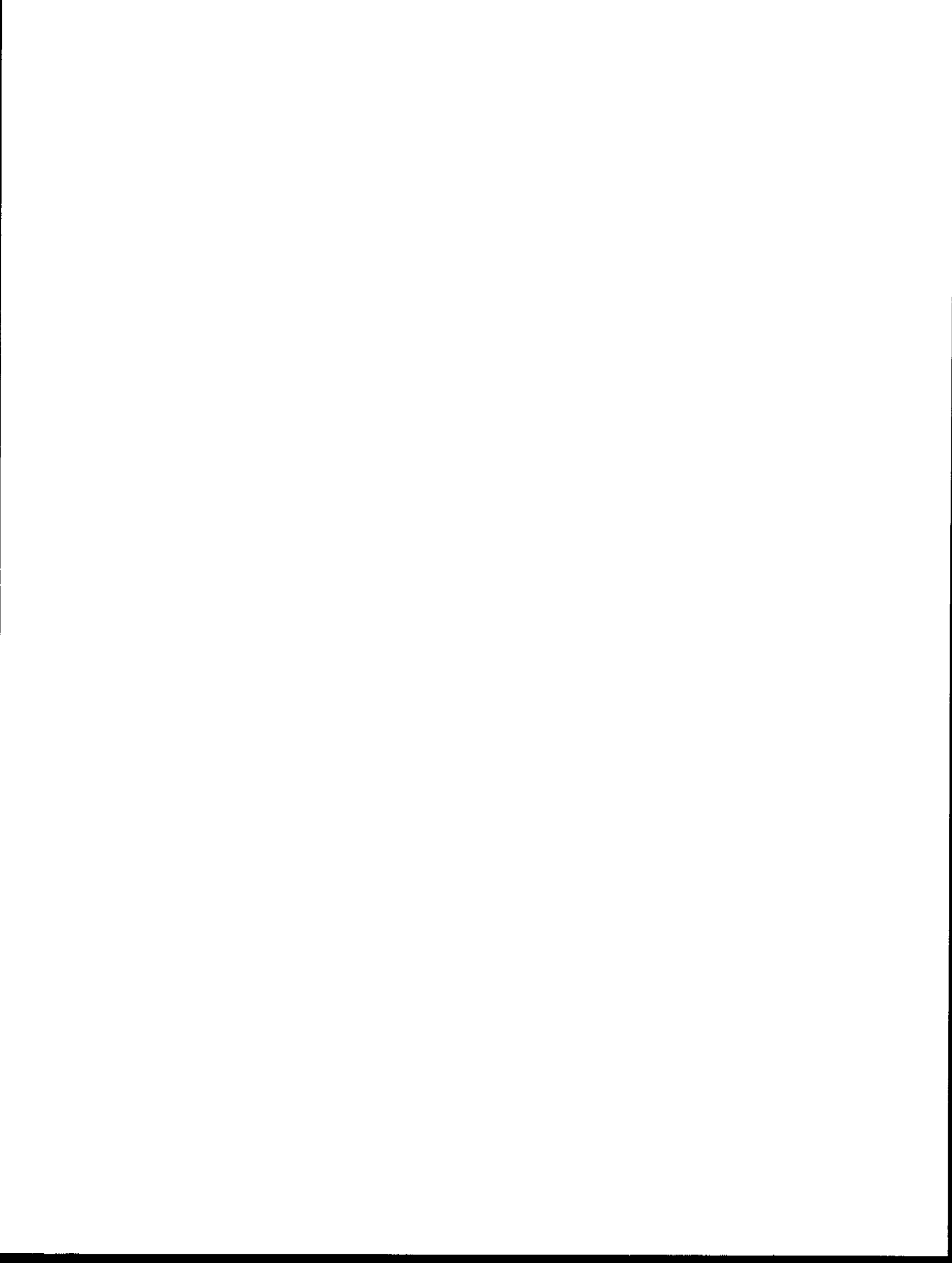
Ante la firma de un posible acuerdo comercial entre los países vecinos del norte Canadá y Estados Unidos surgen nuevas expectativas de cambios que modificarán sustancial las relaciones económicas, políticas y sociales que rigieron a nuestro país por muchos años. Se trata de una "nueva etapa", cuya naturaleza reside en que el país ha cambiado de estrategia económica para impulsar su desarrollo regional, esta nueva etapa es de un crecimiento productivo, permitiendo elevar significativamente los niveles de ingreso, mayor oportunidades de empleo y la tecnificación industrial, convirtiendo en realidad un tratado con expectativas de mayor apertura a las exportaciones internacionales.

¿Qué es el fast track? En 1962 el gobierno de J. F. Kennedy en busca de negociar un acuerdo con la naciente Comunidad Europea para establecer nuevas tarifas arancelarias que se aplicaran en los productos de bienes y servicios y la falta de operatividad en materia de legislación comercial, y la constante intervención del Congreso durante el proceso de negociación provocaba retrasos e incertidumbres y volvían sumamente compleja y costosa la realización de cualquier tipo de acuerdo comercial. Ante esta situación, el presidente Kennedy solicitó al Congreso la aprobación de un nuevo instrumento de negociación por medio del cual el poder ejecutivo tendría mayor autoridad para establecer acuerdos comerciales con otros países sin la constante interferencia del poder legislativo.

El nuevo mecanismo fue diseñado de tal manera que los funcionarios estadounidenses no se vieran obligados a tratar con el Congreso cada producto o acuerdo que estuviera involucrado en una negociación comercial. Con esto tendría amplia libertad para aplicar una serie de formulas que permitirían reducir las tarifas arancelarias de manera global (sobre una amplia gama de productos y no uno por uno) sin tener que consultar formalmente el Congreso en cada paso de la negociación; como en 1990 el Expresidente Carlos Salinas envió la petición formal al gobierno de Estados Unidos para iniciar los trabajos que condujeran a la firma del T.L.C.A.N.; el Expresidente George Bush solicitó al congreso norteamericano la autorización para utilizar el llamado mecanismo de vía rápida en las negociaciones del Tratado, manteniendo una coordinación de acciones y esfuerzos para convencer al Congreso estadounidense sobre la conveniencia de autorizar el fast track.

¿Cuál fue el proceso del Acuerdo Comercial del T.L.C.A.N.? En 1986 el gobierno firmó su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, mejor conocida como el GATT, con lo cual México se inserto en la economía internacional. Estas acciones acrecentaron aún más los cambios de la estructura económica del país, al obligar a los empresarios mexicanos a producir de manera competitiva y a responder a las necesidades de calidad, precio y trato que los consumidores esperan recibir y a los que la competencia obliga.

Antes de la firma del acuerdo con el GATT no existían incentivos para lograr estos objetivos. El consumidor no era relevante para nadie. Ahora el objetivo de toda política económica es precisamente satisfacer las necesidades de los consumidores, sean estos individuos o empresas. El nuevo reto implicaba que los empresarios nacionales que no produjeran de manera eficiente desaparecerían rápidamente del mercado frente a la competencia internacional.



GLOBALIZACIÓN Y TRANSNACIONALIZACIÓN
COMERCIO INTERNACIONAL

3

CONTEXTO ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO: ESCENARIO MUNDIAL DEL COMERCIO

3.1 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y DE COMERCIO (GATT)

El T.L.C.A.N. constituye un proceso histórico de profunda trascendencia para México. A los desafíos económicos que una zona de libre comercio supone para las empresas productivas y prestadoras de servicios, se suma una compleja tarea de armonización y homologación de regulaciones y disciplinas jurídicas en amplios sectores de la economía y los servicios. También un instrumento internacional de gran importancia que nuestro gobierno ha firmado en el siglo XX. Ha cambiado el rumbo económico de nuestra nación, de un país de economía mixta que está en la transición hacia un país de economía de libre mercado.

El resultado de la apertura económica emprendida por el gobierno mexicano a mediados de los años ochenta, introdujo a nuestro país en el proceso de internacionalización y globalización comercial que impera en el mundo actual.

El tratado no sólo regula cuestiones comerciales, sino que regula la inversión en los múltiples ámbitos del quehacer económico e incorpora aspectos de protección del medio ambiente, aspectos laborales y de los derechos humanos.

En México, los procesos de internacionalización y globalización, se han producido más acentuadamente desde la entrada a nuestro país del GATT. Dicha liberalización tiene como fin cambiar el modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones que había imperado en nuestro país desde hace más de cincuenta años, por otro, apoyado en la exportación y la captación de inversión extranjera; y es

precisamente mediante el Tratado de Libre Comercio, llamado por algunos analistas Tratado de Libre Inversión, como se espera hacer fluir recursos financieros en las diferentes áreas de la economía nacional.

Con el Tratado, la inversión extranjera incursionará en minas, aguas nacionales, ferrocarriles, comunicación vía satélite, pesca, energéticos, petroquímicos, servicios profesionales de toda clase, la industria, la educación en todos los niveles, los servicios financieros las obras públicas, las compras gubernamentales y otros. El Tratado penetrará en todos los campos de la economía a través de las concesiones, las autorizaciones, las licencias, permisos y franquicias.

Este trabajo tiene como hipótesis los cambios presentes y futuros que experimentará la inversión privada nacional y extranjera y su importancia en la explotación de recursos, la implementación de servicios y la construcción de obras públicas en un país como el nuestro.

La política de comercio exterior está constituida por el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativo que regulan y controlan la entrada y salida de mercancías y servicios de un país; está definida por el conjunto de leyes, reglamentos, autorizaciones, permisos y disposiciones, en general, a que debe someterse el comercio exterior. En el orden fiscal, la entrada y salida de mercancías es gravada por impuestos, que se denominan aranceles. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público es el órgano facultado para el cobro de los aranceles, con base en la tarifa de importación o sistema armonizado y las disposiciones aduaneras (Ortiz, W., 1992).

El proteccionismo económico adquirió gran relevancia a partir de la Gran Crisis de la década de los años treinta y fue implantada en diversos grados en muchos países, principalmente los afectados por la crisis.³ En México tenía como meta la protección de la planta productiva y el empleo, a través una política de sustitución de importaciones de bienes de capital, intermedios y de consumo, para que nuestro país produjera los bienes que anteriormente se debían adquirir en el exterior. En razón de esta política proteccionista se lograron notables avances en las ramas de textiles, productos alimenticios, cerveza, tabaco, cemento, materiales de construcción y siderurgia: al impulsar la sustitución de bienes que tenían una gran demanda interna que no necesitaban de mucha inversión y tecnología, ya que la materia prima necesaria para su producción era de fácil obtención (Gómez, 1993).

Este modelo logró un gran avance en la industrialización del país, a través de facilidades fiscales, transferencias financieras y la protección a los productores nacionales al aumentarse los aranceles a la importación y los subsidios para los industriales nacionales. Sin embargo entre los efectos negativos de esta política económica, encontramos la ineficiencia productiva y la baja calidad de los productos. La falta de competencia externa desalentó la eficiencia y competitividad de los empresarios mexicanos y daño al consumidor nacional, que permanecía cautivo, al tener que adquirir productos cuya calidad no podía comparar.

Este proceso se vio apoyado por la expropiación petrolera y por la creación de diversos organismos vinculados con la infraestructura económica y administrativa, que daban al país una nueva fisonomía que favorecía el desarrollo industrial.

Las instituciones financieras públicas se fortalecieron, con el propósito de apoyar el proceso de industrialización, a través del otorgamiento de créditos a plazos adecuados y tasas de intereses inferiores a las vigentes, y por medio de la promoción directa de empresas necesarias para lograr un desarrollo armónico, participación de capital de riesgo, rehabilitación de empresas, así como mediante la construcción de obras de infraestructura y elaboración de productos o prestación de servicios con tarifas subvencionadas que hicieron posible el crecimiento de la actividad económica, pública y privada, en su conjunto (Carrillo, 1986).

En la política de sustitución de importación se pueden distinguir tres etapas: 1) Sustitución de importaciones de productos de consumo. Se aboca al desarrollo de la industria ligera, principalmente la

que produce artículos alimenticios elaborados, textiles y otros artículos de consumo final; 2) Sustitución de importaciones de bienes intermedios. Comprende el proceso de ensamble de partes, materias primas y auxiliares, o artículos semifabricados indispensables para la producción de un artículo de consumo final, por ejemplo para el automóvil se integran a la producción nacional insumos tan importantes como vidrios, espejos, vestiduras, refacciones o llantas, y 3) Sustitución de importaciones de bienes de capital. Esta consiste en fabricar maquinaria, equipo e implementos de alta precisión y tecnologías sofisticadas, es decir, maquinaria para hacer a su vez más maquinaria.

La operación de maquila es el proceso industrial y de servicios destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior, realizado por empresas maquiladoras o que se dedique parcialmente a la exportación, así como aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o su apoyo (Witker, 1991).

Este régimen de subcontratación internacional fue establecido en México en 1965, a través del Programa de Industrialización Fronteriza, para resolver el problema de desempleo en la frontera norte de nuestro país y, disminuir la corriente migratoria hacia los Estados Unidos. En 1971, el gobierno implementó el Programa de Desarrollo de la Franja Fronteriza Norte y de las zonas y perímetros libres, que fortaleció aún más la industria maquiladora de exportación. En 1972, se expidió el primer Reglamento del Párrafo 3º del artículo 321 del Código Aduanero, es el primer antecedente de las bases de operación de la industria maquiladora de exportación. Este reglamento estableció algunas leyes con relación a las operaciones temporales, que estimularon el establecimiento de éstas, no sólo en la frontera norte, sino en todo el territorio nacional.

La Ley Aduanera y su Reglamento de Junio de 1982, contienen disposiciones expresas sobre la materia. El artículo 135 permite la importación temporal de mercancías de productos de exportación libres de pagos de impuestos de importación siempre y cuando las industrias maquiladoras registren su programa de maquila ante la dependencia federal. El 22 de diciembre de 1989 se publicó en el Diario de la Federación el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de exportación, que tiene por objeto promover el establecimiento y regular la operación de empresas que se dediquen total o parcialmente a las actividades de maquila de exportación.

La dependencia encargada de su operación y control es la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, hoy conocida como Secretaría de Economía. Los decretos referidos definen como operación de maquila el proceso industrial o de servicios destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjeras importadas temporalmente para su exportación posterior por parte de maquiladoras o empresas que se dediquen parcialmente a la exportación en los términos señalados por los decretos.

Por apertura al exterior de la economía mexicana debemos entender la modificación estructural de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección arancelaria que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Tal cosa, con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas en su entrada al país por los llamados Sistemas de Permiso Previos y la aceptación oficial para que en igualdad de condiciones la industria y la agricultura nacionales compitan con las mercancías del exterior.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio, (GATT) fue firmado el 30 de octubre de 1947 en Ginebra, por 23 estados, miembros de la Organización de Naciones Unidas y entró en vigor provisionalmente el 1º de enero de 1948. Hasta mayo de 1944, integraban el GATT 123 países comercio representa el 90 por ciento del total mundial. A partir del 1º de enero de 1995, el GATT se amplió y a partir de esa fecha se llama Organización Mundial de Comercio (OMC).

Los 23 países que lo firmaron inicialmente estaban entonces elaborando la Carta de la Proyectada Organización Internacional de Comercio (OIC), que se concebía como un organismo especializado de las Naciones Unidas. El Acuerdo General, que en buena medida se basó en las partes del proyecto de Carta de la OIC relativas a las políticas comerciales, se concertó con objeto de que pudiera procederse rápidamente a la liberación del comercio, y solamente se le dotó de un dispositivo institucional mínimo por que se

suponía que pronto se encargaría de él la OIC. Pero, sin embargo, hubo que abandonar los planes de creación de la OIC, cuando se patentizó que la Carta no se ratificaría y el Acuerdo General quedó como el único instrumento internacional en que se establecen las normas comerciales aceptadas por las naciones que efectúan la mayor parte del comercio mundial.

El GATT es un acuerdo intergubernamental o tratado multilateral de comercio, es un conjunto de normas para facilitar el comercio internacional, es un foro de negociaciones comerciales para reducir o eliminar las barreras arancelarias (impuestos) y no arancelarias (licencias y cuotas) y un mecanismo para resolver diferencias comerciales entre países miembros. Los principios generales del GATT son:

- ❖ Trato no discriminatorio, las mercancías importadas deben recibir el mismo trato que las nacionales.
- ❖ Consolidación arancelaria, los aranceles convenidos ante el GATT, quedan incorporados en una lista de concesiones que cada país se compromete a no aumentar.
- ❖ Eliminación de restricciones cuantitativas, prohíbe las cuotas y licencias de importación, salvo excepciones.
- ❖ Acuerdos comerciales regionales, se permite la integración entre las economías de los países miembros en dos modalidades: unión aduanera o zona de libre comercio.

Estas integraciones no deben imponer obstáculos a los intercambios comerciales con el resto del mundo y es una excepción al principio de la nación más favorecida.⁴ El GATT negocia la liberalización comercial y atiende los diversos asuntos y controversias, a través de rondas que duraron duró siete años. A la fecha ha habido ocho rondas de negociaciones: Ronda Ginebra, Ginebra, Suiza, 1947; Ancey, Francia, 1949; Torquay, Inglaterra, 1951; Ginebra, Suiza, 1955-1956; Dillon, Ginebra, Suiza, 1960-1961; Kennedy, Ginebra, Suiza, 1964-1967; Tokio, Ginebra, Suiza, 1973-1979; Uruguay, Ginebra, Suiza, 1986-1993. La Ronda Uruguay concluyó el 15 de abril de 1994 en Marruecos, donde 125 países firmaron el Acta Final que comprende 28 acuerdos distintos que de ser aprobados por las instancias legislativas de los participantes, entrarían en vigor el 1º de enero de 1995: La OMC.

Compras gubernamentales. Este instrumento tiene por objetivo conseguir una mayor competencia internacional en el mercado de las compras del sector público. Estipula reglas detalladas sobre la manera de invitar a licitar y de adjudicar los contratos de suministro. Las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas nacionales relativas a las compras del sector público no deben proteger los productos o proveedores nacionales, ni discriminar los productos o proveedores extranjeros.

Subsidios e impuestos compensatorios. Quien los suscribe se compromete a cuidar que las subvenciones que otorgan a productos nacionales no perjudiquen los intereses comerciales de los demás signatarios, y a que las medidas compensatorias no obstaculicen injustificadamente el comercio internacional. Estas medidas podrán aplicarse solo cuando se demuestre que las importaciones subvencionadas, causen un daño importante a la producción nacional.

Valoración aduanal. Este Código fija un sistema equitativo, uniforme y neutral para la valoración en aduana de los productos. Consiste en aceptar la nomenclatura arancelaria del GATT.

Normas Técnicas. A través de este Código de normas los signatarios se comprometen a velar porque los reglamentos técnicos o normas que puedan adoptar los gobiernos u otras instituciones por razones de seguridad nacional, prevención de prácticas engañosas, protección de la salud, la vida de las personas, animales o plantas, del medio ambiente, sistemas de prueba y certificación correspondientes, no crean obstáculos innecesarios al comercio.

Procedimientos para el trámite de licencias de importación. Los procedimientos no deben entorpecer el comercio internacional, ni deben restringir las importaciones. Se deben establecer procedimientos administrativos comunes a todos.

⁴ México, el GATT y la nueva Organización Mundial de Comercio, SECOFI, Septiembre 1994, pp. 2-5.

Cláusula de la nación más favorecida. Las concesiones arancelarias otorgadas a un país, se hacen extensivas a todos. México no fue socio de este organismo desde su fundación, sin embargo, siempre asistió a las diversas rondas de negociación en calidad de observador, por lo que a pesar de no ser socio, siempre estuvo vinculado con la problemática y rumbo de las discusiones sobre comercio mundial.

En agosto de 1986, nuestro país se integro como miembro número 92 del acuerdo general, con base a la suscripción de un protocolo de adhesión, que plantea esencialmente que se trata de un país en desarrollo, garantizándose de esta manera que en todo momento México puede invocar y tiene derecho a recibir el tratamiento especial y más favorable previsto en el acuerdo general para países en desarrollo.

Con el ingreso de México al GATT en 1986, la liberación comercial se formalizó. En diciembre de 1987 se eliminaron completamente los precios oficiales de referencia; el porcentaje de fracciones sujeto a permiso disminuyó a 4 por ciento del total de la tarifa y el rango de tasas arancelarias se ubicó entre cero y veinte por ciento, con solo 5 niveles arancelarios.

En 1989, salvo algunas excepciones que se mantuvieron en cero y cinco por ciento, la mayoría de las fracciones se ubicaron en tasas arancelarias de entre 10 y 20 por ciento. Para 1993 se habían eliminado la mayoría de las restricciones cuantitativas al comercio exterior y se habían sustituido por aranceles; las fracciones sujetas a control representaban menos del 2 por ciento del total de las fracciones arancelarias. El arancel máximo estaba ubicado en el 20 por ciento, la media arancelaria era del orden del 13 por ciento y la dispersión es menor al 5 por ciento.

El siglo XX ha visto desaparecer a la mayoría de las economías centralmente planificadas; en tanto que las economías del mercado, han mantenido su crecimiento y desarrollo. Hoy la tendencia general en todos los países parece ser hacia la economía del mercado y la integración económica.

La integración parte de un hecho cada vez más común: vivimos en un mundo cuyas comunidades y bloques son cada vez más interdependientes. Todos los países están obligados a relacionarse con otros, son interdependientes en una economía mundial donde ninguna nación puede proclamarse autosuficiente. Los movimientos económicos de cualquier nación del mundo afectan a las demás.

Las naciones están formando bloques, han suscrito tratados comerciales multilaterales como la O.M.C. y firmados tratados de libre comercio con numerosas naciones; como los suscritos por México con otros países del mundo. Los países están abriendo sus fronteras y han reducido sus aranceles de importación. Como ningún país es autosuficiente, las economías de todas las naciones crecen de manera interdependiente.

La política comercial de nuestro país esta encaminada a incrementar la competitividad de México en la esfera mundial y sobre todo frente a países con grados de desarrollo similares. Para ello México ha firmado acuerdos, tratados bilaterales y multinacionales. Estos acuerdos le permitirán ampliar sus mercados potenciales mas allá de sus fronteras; que sus productos compitan en igualdad de condiciones con los bienes de las empresas nacionales y tener acceso preferencial o con ventajas arancelarias.

Actualmente el comercio exterior constituye uno de los sectores estratégicos de la economía nacional. La crisis del mercado petrolero, el cierre del financiamiento externo y las exigencias del servicio de una deuda externa cuantiosa, orillan al gobierno federal a buscar mercados para productos no tradicionales y abrir las fronteras a materias primas, insumos y manufacturas extranjeras como una forma de hacer competitivas y eficientes a las empresas nacionales (Witker, 1990).

Este cambio significativo se espera que se dé con base en una política comercial abierta, siguiendo los postulados del GATT, ahora desde el 1º de enero de 1995 y permita efectuar el cambio estructural que modernice la planta productiva, lejos de paternalismos proteccionistas subsidiarios por el gobierno federal y los propios consumidores.

En el orden jurídico, la nueva política comercial ha requerido de cambios sustanciales, cambios que ya se han efectuado en los instrumentos aduaneros, cambiarios, fiscales y financieros, encuadrados todos en principios y normas vigentes en el comercio internacional contemporáneo y que culminó con la aprobación del T.L.C.A.N. que el Ejecutivo Federal de los Estados Unidos Mexicanos suscribió a nombre de nuestro país con Canadá y Estados Unidos de América. El Tratado se firmó el 17 de diciembre de 1992, mismo que fue aprobado por el Senado de la República Mexicana con fecha 22 de noviembre de 1993 y se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 20 de diciembre del mismo año.

En cumplimiento con el mandato constitucional establecido en el artículo 133 de nuestra Carta Magna, el Tratado se convirtió desde el 1º de enero de 1994 en parte de la Ley Suprema de la Unión, a la que se arreglarán los jueces de cada estado a pesar de las disposiciones que pueda haber en las Constituciones o Leyes locales.

Durante los años de la negociación del Tratado, después de la firma del mismo y antes de su entrada en vigor, la legislación Federal Mexicana sufrió una auténtica transformación, que todavía no ha terminado. Porque el objetivo del Tratado es a un plazo de 25 años, y tal como lo expresa el Anexo 111 del documento original, se privatizarán gradualmente las áreas, hasta ahora reservadas al Estado, para permitir que la inversión nacional y extranjera participe en ellas. Este objetivo requiere fundamentalmente la modificación de los artículos 27 y 28 Constitucionales.

Pero, volviendo a la génesis de esta transformación, debemos recalcar, que aunque la liberación comercial se inició abiertamente en México desde 1986, cuando nuestro país entró oficialmente al GATT, se desencadenó más acentuadamente desde 1990, cuando el Ejecutivo Federal Mexicano empezó a negociar el T.L.C.A.N. Desde 1990 las leyes se empezaron a modificar siguiendo el plan de liberalización económica mundial y las tendencias económicas globalizadas que imperan en el mundo y que tuvieron que adoptar los dirigentes de nuestro país. Política, que culminó, con la idea del T.L.C.A.N. que como sabemos es un hecho desde el 1º de enero de 1994.

El Tratado era y es vital para los países firmantes, eso significa que su aceptación era ineluctable, incuestionable e inminente, a pesar de las opiniones en contra que esgrimen grupos políticos y sociales de gran importancia en los 3 países, ya que el Tratado forma parte del proyecto de globalización del comercio mundial que actualmente tienen los países más desarrollados. Sabedor de esto, el Ejecutivo Federal en México, inició desde 1990, una reforma legislativa diligente y oportuna a través de las iniciativas que fue enviando al Congreso de la Unión y más estrictamente, las que presentó tres años antes de la entrada en vigor del Tratado, que transformaron la legislación federal mexicana en todos los órdenes.

Con la entrada de nuestro país al GATT y la firma del T.L.C.A.N., que entró en vigor el 1º de enero de 1994, México abandonó radicalmente la política económica del proteccionismo y la substitución de importaciones, que había sostenido por más de 40 años, incorporándose definitivamente a la política de liberalización económica, la política de bloques y la globalización económica.

La política de globalización económica que han implementado en la urbe de Estados Unidos, Canadá y Japón la creación de bloques económicos regionales, como el creado por el T.L.C.A.N., al que se espera se incorpore en un futuro próximo todos los países del Continente Americano, es el último designio de la economía mundial y México está ya, con los tratados de libre comercio dentro de ese proyecto económico, todavía en experimentación.

La globalización de la economía, los bloques económicos, la desaparición de las barreras arancelarias, la apertura a los exportadores extranjeros y la privatización de la economía se presentan como únicas alternativas a las que hay que adaptarse para poder tener un lugar en el actual mundo económico. Este es el reto que nuestro país enfrentará en el futuro de acuerdo con los términos pactados en los Tratados.

Por lo pronto el balance de los primeros siete años de operación del Tratado para México ha sido negativo, y lo demuestra la crisis financiera sufrida por el país en Diciembre de 1994 que nos condujo a un mayor endeudamiento y compromiso de nuestros recursos naturales.

Por lo tanto, el T.L.C.A.N. adopta los principios estructurales de comercio exterior contenidos en el GATT cuya naturaleza jurídica es la de ser un tratado multilateral, suscrito hasta el mes de mayo de 1994 por 123 países, que representan alrededor del 90 por ciento del comercio mundial.

¿Cuál es el futuro del T.L.C.A.N.? Sin pretender hacer futurismos creemos que tiene como objetivo consolidar un bloque comercial importante, que haga contrapeso a la Comunidad Económica Europea y a los países de la Cuenca del Pacífico; porque la competencia económica se ha venido cifrando en la penetración de los mercados y nuestro país no puede marginarse de la política de bloques y de la globalización comercial que predomina el mundo.

Durante los últimos 12 años, el gobierno ha desincorporado prácticamente entidades en todos los sectores de la actividad económica: desde ingenios hasta hoteles, líneas aéreas, telecomunicaciones, el sector bancario, los ferrocarriles, el gas y la industria del acero. En estas actividades el Estado ejercía una fuerte actividad empresarial de muy diversa índole, ya que tenía inversiones en múltiples campos. La inversión extranjera estaba muy limitada por las leyes.

De acuerdo con la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969, se entiende por tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados Unidos y regido por el derecho internacional, constatado en un instrumento único de variados conexos y cualquiera que sea su denominación particular. El T.L.C.A.N. o Acuerdo para el Libre Comercio como se llama en Estados Unidos y Canadá, es un tratado en el que se establecen los compromisos generales sobre el comercio entre los países firmantes.

El Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994 tenía desde un principio como objetivo abrir mercados exteriores, aprovechando el GATT y abriendo mercados externos a través de las negociaciones bilaterales. En agosto de 1990 se iniciaron las negociaciones formales del Tratado y en febrero de 1991 los mandatarios de México, Canadá y Estados Unidos, anunciaron el inicio de negociaciones trilaterales para la firma del Tratado, que culminaron con la firma del Documento final el 17 de diciembre de 1992. El 14 de septiembre de 1993 se terminan las negociaciones de los Acuerdos Paralelos.

El Senado de la República Mexicana aprueba el Tratado el 22 de Noviembre de 1993, que se publica en el Diario Oficial de la Federación el 20 de Diciembre de 1993. El 1º de Enero de 1994 entra en vigor el T.L.C.A.N. en los tres países. De acuerdo con la fracción X del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, es facultad del Presidente de la República, "Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación del Senado".

Así mismo, el artículo 133 de nuestra Carta fundamental dispone que los "tratados, que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión". Las facultades del Senado para aprobar los tratados que celebra el Ejecutivo de la Unión se consignan en la Fracción I del artículo 76 Constitucional.

El T.L.C.A.N. es un documento muy amplio, que consta de 22 Capítulos, que comprenden: los objetivos, las definiciones generales, el trato nacional y el comercio de bienes, reglas de origen, procedimientos aduaneros, energía y petroquímica básica, el sector agropecuario, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas de emergencia, medidas relativas a la normalización, compras del sector público, inversión, servicios y asuntos relacionados, comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros, política en materia de competencia, monopolios y empresas de estado, entrada temporal de personas de negocios, propiedad intelectual, publicación, notificación y administración de leyes, revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias.

En síntesis, el T.L.C.A.N. es un acuerdo regional abierto, compatible con las normas establecidas en el GATT, actualmente denominada OMC que pretende a través de la liberalización comercial, aumentar las ventajas del comercio recíproco y elevar el nivel de vida de sus habitantes. El Tratado está abierto a la participación de cualquier país o grupo de países que se comprometan a metas similares y que cumplan con los requisitos internos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio y ahora Acuerdo para la Organización Mundial de Comercio.

3.2 LAS RELACIONES MÉXICO-APEC

Ahora bien, desde la perspectiva del desarrollo capitalista las pasadas décadas han dado forma a un nuevo siglo con diversos procesos simultáneos e interrelacionados de cooperación, competencia, conflicto y creciente inseguridad entre los Estados. Por un lado, se rompe la bipolaridad de la guerra fría y se desintegra el llamado bloque socialista; y por otro se consolida la Unión Europea, se establece el área de libre comercio en América del Norte y se avanza en acuerdos de cooperación económica en la región de Asia Pacífico.

Aún no se conocen bien a bien las reglas de este nuevo orden internacional, pero serán diferentes de las que imperaron entre 1945 y mediados de los años ochenta. México se internacionaliza como consecuencia de la globalización y empieza a dejar de ser una sociedad "cerrada", aislada del exterior, teniendo una incidencia los factores internacionales cada vez mayor en la economía y las políticas internas; lo cual, a su vez, tiene un impacto sobre la política exterior. Esta última lo permea todo, tiene repercusiones en todas las áreas y todos los temas de la vida nacional, y se constituye por ello en una exigencia cotidiana a la que hay que atender y entender si queremos ser integrados en un plano internacional.

De ahí que la política exterior cobre cada vez más importancia respecto a la política interna, a la vez que se reduce la distancia entre ambas. La política exterior se ocupa de temas que hasta hace poco se consideraban del dominio exclusivo de la política interna, y a la inversa, la política interna se ocupa cada vez más de temas propios de la política externa

En el caso de México una mayor globalización ha dado lugar a una creciente dependencia respecto al exterior; el país se vuelve cada vez más dependiente del comercio y las inversiones extranjeras en consecuencia, más dependiente del país con el que se lleva a cabo la mayor parte de esas transacciones: Estados Unidos. Sin embargo, abandonar la globalización no es deseable ni posible. El problema no radica en el proceso como tal, sino en la forma en que se le adopta y se adapta a las condiciones nacionales.

En realidad, la globalización de México consiste básicamente en su vinculación y participación en la economía de Estados Unidos; de una inserción muy concentrada en un solo país, subordinada, poco eficiente y de alto costo; de alguna interacción indirecta con el resto del mundo.

A raíz de la entrada de México al GATT, con base en el cual se empezó a abrir la economía del país al exterior, la reestructuración de la economía impone directrices y condiciones específicas a la participación de México en el sistema internacional. La prioridad de los factores económicos sobre los factores políticos y sociales fue una de las características de la política exterior de nuestro país, sin olvidar la delicada situación de la política interna también repercutió en la política exterior.

En noviembre de 1989, dentro del ámbito internacional se efectuaba una conferencia de ministros de relaciones exteriores y de comercio exterior celebrado en Canberra y Australia, por iniciativa del ex primer ministro, el laborista Bob Hawke se crea el Foro de Cooperación Económica en Asia Pacífico (APEC). También asistieron representantes de Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia y Nueva Zelanda, países desarrollados de ambas riveras de la cuenca del pacífico; de la República de Corea, economía de reciente industrialización, y los entonces miembros de la Asociación Nacional del Sudeste de Asia (ANSEA): Indonesia, Malasia, Brunei, Singapur, Tailandia y Filipinas.

La idea de reunir a las naciones de esa región venía gestándose desde las décadas de los sesenta, empujada por Japón, Australia y Estados Unidos, y se había traducido en la creación de organizaciones con las que se buscaba la coordinación entre gremios empresariales o sectores privados (el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico en 1967 y el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico en 1980), pero faltaba un mecanismo intergubernamental que orientará la cooperación multinacional hacia la unificación de propósitos públicos de la región.

Las circunstancias internacionales de fines de los ochenta eran: el fin de la guerra fría, la acelerada integración de la comunidad europea y la convocatoria del GATT a una nueva ronda (Uruguay) de negocios

comerciales multilaterales, un proteccionismo generalizado a partir de conflictos comerciales entre Estados Unidos y sus principales aliados políticos, a la vez rivales económicos (Japón y Europa Occidental), y el acuerdo de libre comercio de 1989 entre Canadá y Estados Unidos. En ese contexto, los políticos asiáticos veían la necesidad de estrechar la vinculación entre naciones de acelerado crecimiento, conscientes de que la interdependencia económica era uno de los factores que propiciaban ese dinamismo.

No obstante, fue Bob Hawke quien, durante una visita oficial a Seúl en enero de 1989, planteó la "creación de un vehículo intergubernamental más formal de cooperación regional", que incluiría únicamente a economías de la parte asiática del Pacífico. Pero la administración del expresidente George Bush no iba a permitir que dejaran fuera a Estados Unidos, ni a Canadá, su socio comercial más cercano, de cualquier proyecto que tuviera que ver con una zona del mundo donde existe intereses económicos y políticos de esa nación.

En julio de 1989, en su reunión ministerial ordinaria, los miembros de la ANSEA tomarían la decisión de aceptar la invitación al encuentro convocado por Australia, para tratar tres asuntos centrales:

1. - Contribuir a una conclusión satisfactoria de la Ronda de Uruguay del GATT;
2. - Discutir sobre los obstáculos al crecimiento del comercio regional;
3. - Identificar intereses económicos comunes.

Aprovechar la complementariedad económica que existía en la región, quedando definida la agenda, los participantes y el sitio de la primera conferencia intergubernamental. A través del mecanismo de consultas entre altos funcionarios gubernamentales de los miembros de APEC, y mediante conferencias anuales de ministros de relaciones exteriores y comercio, entre noviembre de 1989 y septiembre de 1992 se configuró la naturaleza, los principios y los objetivos del organismo destinado a la cooperación económica en la región.

En dicho periodo se produjo también una ampliación del número de participantes en la cooperación Asia Pacífico, de doce a quince, con el ingreso de la República Popular China, Hong Kong y Taipé chino, nombre oficialmente adoptado por Taiwán, a fin de que su presencia fuera aceptada por el gobierno de Pekín.

Hubo intentos por formalizar algún tipo de acuerdos de libre comercio, que era el motivo del grupo, pero los miembros de ANSEA se opusieron abiertamente a tales propósitos, con lo cual quedo descartado el que APEC se convirtiera en bloque comercial; se estableció en cambio un sistema de colaboración para la liberación del comercio y de las inversiones, que extendiera a países ajenos a APEC los posibles beneficios de la liberación, y se identificaron sectores de cooperación económica tales como energía, medio ambiente, pesca, turismo, transporte y telecomunicaciones. En su etapa inicial, lo más importante de APEC fue su respaldo a las negociaciones de la Ronda de Uruguay, estancadas desde 1991.

En la llamada declaración de Seúl de noviembre de 1991, los objetivos de APEC se definían como los de trabajar para sostener la dinámica del crecimiento de la región y afianzar el desarrollo de sus pueblos, aprovechando las ventajas de la interdependencia económica en lo concerniente a flujos de mercancía, servicios, capitales y tecnología. Con ese fin, los integrantes de APEC se abocarían en primera instancia a la reducción de las barreras arancelarias del comercio de bienes, servicios e inversiones, de manera consistente bajo los principios del GATT y sin el detrimento de terceras economías.

En suma, se estableció un mecanismo de diálogo sistemático entre un grupo de naciones denominadas "economías", situadas en las riveras del Pacífico, con fuerte interdependencia económica entre ellas y alto nivel de desarrollo tendiendo un crecimiento económico acelerado. Al tratar de destrabar las negociaciones de la Ronda de Uruguay, éstas coadyuvarían a la liberación generalizada del comercio y de las inversiones. En lo posible, la superación de barreras se haría siguiendo los principios del GATT, es decir, se aplicaría la cláusula de la nación más favorecida y la liberación propuesta se extendería a terceros países.

El 11 de junio de 1990, México inició acordar las negociaciones para un eventual tratado de libre comercio entre México y Estados Unidos. Ya existía uno similar entre esta última nación y Canadá, y se veía la

necesidad de ampliarlo a un acuerdo trilateral que cubriese la región de América del Norte. Las negociaciones para crear la Zona de Libre Comercio de América del Norte comenzaron oficialmente en Toronto, Canadá, el 12 de junio de 1991. Catorce meses después, el 12 de agosto de 1992, quedó concluido el texto del T.L.C.A.N.

A medida que se formalizaban las negociaciones del T.L.C.A.N. las economías asiáticas percibieron el riesgo potencial de ser desplazadas del mercado estadounidense por México, país con ventajas comparativas similares a la de ellas, pero que tendría acceso arancelario preferencial a Norteamérica. Particularmente amenazante era el programa de maquiladoras, sobre todo si el tratado las incorporaba, aunque fuera temporalmente, como ocurrió a la postre.

Los miembros de ANSEA respondieron con la creación de su propia zona de libre comercio (Free Trade Area Afta, ASEAN), decisión tomada en la cuarta reunión cumbre del grupo, celebrada en Bali, Indonesia, en enero de 1992. Así el foro de APEC se encontró con que dos de sus miembros -Estados Unidos y Canadá- avanzaban hacia un bloque comercial en el que participaba un tercer país ajeno a APEC y los de ANSEA se aprestaban a crear el suyo, a partir de enero de 1993, con la medida de complementarlo en un lapso de quince años. En una asociación cuyo postulado central era el de fomentar la cooperación y la integración económica abiertas, quedando inmersos procesos de integración regional formal, como el T.L.C.A.N. y NAFTA, por definición excluyente.

La mera presunción de que la Zona de Libre Comercio de América del Norte se llevara a la práctica, condujo a que, en la declaración ministerial conjunta de Bangkok, Tailandia del 11 de septiembre de 1992, se dijera textualmente lo siguiente: Tomando nota de la nueva realidad de una economía de América del Norte integrada y de los crecientes vínculos económicos entre esa área con el resto de la región de Asia Pacífico, los ministros de ese foro pidieron a los altos funcionarios que examinaran el caso de la participación de México en APEC, e informaran de sus resultados en la Quinta Reunión Ministerial en Estados Unidos.

El ingreso de México a APEC se formalizó junto con el de Papúa y Nueva Guinea, en la quinta reunión ministerial del órgano, efectuado en Seattle, estado de Washington, del 17 al 19 de noviembre de 1993. En los meses precedentes se había librado un intenso regateo entre algunos miembros de APEC del lado occidental del Pacífico y Estados Unidos y Canadá, los primeros oponiéndose a la participación de México con el argumento de que no cumplía la condición básica de tener una estrecha interdependencia económica con los de Asia Pacífico y los segundos defendieron al potencial socio de un acuerdo de libre comercio aún ratificado.

Como puede verse México fue aceptado como miembro de APEC, mientras que el acuerdo trilateral con los países vecinos del norte adoptó un proyecto de integración comercial formal inyectándole un ímpetu político y apuntando líneas de acción para un mecanismo de desarrollo de la cooperación regional en varios ámbitos, y sobre todo con el compromiso de la liberación comercial del GATT y de su sucesor, la OMC y los objetivos de plena liberación de comercio e inversiones entre las 18 economías miembro.

En noviembre de 1995 la cita de los líderes económicos de APEC celebrada en Osaka, Japón, donde se tuvo una participación discreta en cuanto a la liberación y facilitación del comercio de mercancías y algunos servicios no factoriales, de los movimientos de capital y la cooperación económica y técnica en trece sectores entre ellos recursos humanos, pequeñas y medianas empresas, transferencias de tecnología industrial, energía y telecomunicaciones.

A partir de 1996, el mecanismo de consulta y concertación de Asia Pacífico entró a una etapa de febril actividad, a fin de llevar resultados específicos a la agenda de acción de APEC. El proyecto de construir sentido de comunidad y fomentar un regionalismo abierto se fincó en tres pilares: la liberación del comercio y las inversiones; la facilitación de ambos, y la cooperación para el desarrollo. Al mismo tiempo, se desató una competencia entre los gobiernos sede de las cumbres, por hacer de cada encuentro un acontecimiento mediático espectacular.

Por otra parte, es un hecho que el alto grado de flexibilidad de los acuerdos políticos de APEC les resta trascendencia, y lleva a que la alta burocracia de muchos de los gobiernos que participan en ese organismo se preocupen poco por dar seguimiento y buscar una coordinación interna de lo que ocurre en los numerosos grupos de trabajo, talleres y reuniones sectoriales ministeriales del foro.

En noviembre de 1998 en Vancouver, Canadá, la idea propuesta era la gran importancia de la necesidad de compensar a las economías que unilateralmente liberalizan su comercio exterior, mientras que en 1999, en cuanto a la introducción de la política en las negociaciones de APEC se pidió la intervención de una fuerza internacional de paz, organizada y comandada por Australia, para el año 2000 la actuación observada en ese foro, puede concluirse que APEC nunca constituyó un tema trascendente de la política exterior mexicana y por ende nunca se articuló una estrategia, ni un programa de acción claro con respecto a la región Asia Pacífico, pero que ha servido como plataforma política a los países miembros que lo han sabido aprovechar, más que como un instrumento de liberación económica.

Surgido un proceso electoral al cual no procedió revolución alguna, se encontró con la responsabilidad, y la oportunidad, de presidir las actividades de ese mecanismo de concertación, tal circunstancia despertó interés y la esperanza de que la diplomacia mexicana pudiera al fin sacar provecho a su membresía en APEC, siendo sede Los Cabos, Baja California Sur, toda vez que el gobierno del cambio presidido por el Presidente Vicente Fox Quesada pregonaba el cambio en muchos campos, entre ellos el de la política exterior.

Por desgracia en la mitad de su sexenio no ha ocurrido nada, y los trabajos de APEC en México resultaron insignificantes convirtiéndose en un trámite meramente formal, sin ningún sello de lo que los intereses políticos de nuestro país hubiera convenido más limitándose a facilitar la continuidad de un proceso o mecanismo de consultas y de consensos que, después de más de una década genera más documentos que hechos concretos, también dadas las características que presenta el país en obtener un mayor beneficio del T.L.C.A.N. reflejando un saldo negativo por una asimetría económica existente con Estados Unidos y Canadá, y la persistencia de mantener un modelo de desarrollo económico centralizado del gobierno federal, mismo que mantiene gran parte del poder político, los recursos fiscales y las facultades legales para intervenir sobre los macro procesos económicos en un contexto marcado por una mayor competencia de transacciones de capital, la desregulación de inversiones y de los flujos financieros y la creciente interdependencia de los mercados y la avasalladora presencia de las empresas multinacionales.

Agregando también el desequilibrio de tecnología informacional y de comunicaciones con una baja cobertura de un sistema de infraestructura que pueda albergar nichos de mercado transnacional con relación a las fuerzas productivas y la mano de obra demandante para dar respuesta a la desindustrialización que ha contraído el mercado laboral y el elevado desempleo que junto con los altos índices de marginación y pobreza forman parte de una exclusión socioeconómica dentro de un desarrollo desigual que se manifiesta por los bajos índices de producción de los sectores económicos y una falta de experiencia en materia de normalización; siendo que el T.L.C.A.N. es más desfavorable que el GATT, ya que este último documento reconoce los diferentes niveles de desarrollo de los países firmantes. En el artículo 12 del documento del GATT se establece un trato espacial y diferenciado para los países en desarrollo, mientras que en el texto del T.L.C.A.N. no existe ningún trato diferencial para México por la desigualdad productiva y de competitividad económica.

Ahora bien, hay que entender que dentro de este contexto de la OMC, en la actualidad, ha adquirido un lugar importante para designar un universo de acciones y de operaciones que, en mayor o menor medida se relacionan con la creciente mercantilización de diversos aspectos de la vida humana y con la mayor interdependencia de los países.

Desde las manifestaciones culturales hasta los conflictos étnicos y sobre todo en un proceso aparentemente unificado de mercados nacionales en un plano mundial, se establece una uniformidad en el consumo de productos o mercancías producidas para atender una demanda específica teniendo como fundamento bajo los procesos productivos cambios tecnológicos que ha permitido al capital disminuir sus costos, incrementar sus ganancias y al mismo tiempo, reducir su dependencia con respecto al

comportamiento de la demanda local, regional o nacional, es decir, sus lazos no se fortalecen a través de la expansión de la demanda nacional sino de sus vinculación con el mercado internacional.

En la actualidad es indudable que no todas las ciudades están inmersas bajo este término organizacional del comercio, el gran aumento de la población humana en el mundo y los rezagos de problemas económicos, ambientales, sociales, políticos, etc. Dando a conocer las estimaciones de la ONU sobre el aumento de la población proyectan que hacia el año 2025 habrá 8.2 mil millones y 10.2 mil millones de habitantes y por ende los problemas rebasan toda capacidad administrativa por parte de los gobiernos.

Como resultado, la población humana se ha ido concentrando cada vez más en las áreas metropolitanas, para el año 2015, 54% de la población mundial se congregará en ciudades urbanas. Sin embargo, es importante notar que las tasas de crecimiento de la población y de urbanización en la mayoría de las regiones tienden a disminuir.

A principios de los ochenta, había 34 áreas urbanas con más de 5 millones de habitantes, donde 21 de ellas se localizaban en regiones menos adelantadas. De esas 21 áreas urbanas, posiblemente 11 de ellas lleguen a tener una población entre 20 y 30 millones de habitantes en un periodo corto, como la ciudad de México, Sao Pablo, Lagos, El Cairo, Karachi, Delhi, Bombay, Calcuta, Dacca, Shangai y Yakarta (Oke, 1988).

Así como existe el crecimiento demográfico, existe el crecimiento de los flujos financieros, de los bienes y servicios comerciales que cruzan las fronteras políticas de una región a un país; los consumidores encuentran en las tiendas una variedad de mercancías provenientes de todo el mundo; el correo electrónico le permite a los individuos comunicarse entre sí más fácilmente y a un bajo costo a cualquier parte del globo terráqueo; por lo que la gestión de las ciudades en la era de la información, predispone información de una gran diversidad de fuentes, las fronteras artificiales y culturales se han acortado, representando un impacto social en un mundo que ha adoptado un sistema económico y político de competencia, el cual se identifica con un libre mercado de exportaciones de productos y bienes y servicios, facilitando la comunicación entre las personas y las transacciones a través de fronteras nacionales, transformando a su vez a las ciudades en grandes plataformas tecnificadas en la era de la información para abrir nuevos mercados y competir entre ellas mismas.

El término de la OMC es inevitable, pero no sus perversiones. Además, sus aspectos importantes son indispensables, como la apertura de mercados o la disponibilidad de recursos financieros. La solución es la regulación del mercado de exportaciones e importaciones y fortaleza de la sociedad civil organizada.

Los acontecimientos del contexto actual, con respecto a la OMC han interpuesto un campo internacional del comercio del proceso de estancamiento de los países subdesarrollados, siendo que la agricultura y la minería son actividades que ocupaban a más de 50% de la población económicamente activa, y muchas veces se lleva a cabo con equipos, instrumentos y técnicas atrasadas, lo cual impide una adecuada productividad.

El ritmo del crecimiento demográfico de la mayoría de estas naciones es rápido y el desequilibrio entre recursos y necesidades no está vinculado con una ausencia o escasez de recursos, sino con empleo insuficiente de recursos materiales y de la fuerza de trabajo.

La falta de financiamiento interno hace que la explotación se dé con capitales extranjeros que sólo impulsaban recursos rentables y la falta de medios de producción en las naciones subdesarrolladas trae consigo una serie de carencias, tales como la falta de inversiones aplicables al aparato productivo nacional y a la creación de industrias; consecuentemente, ausencias de medios de producción, de bienes, de equipamientos básicos de consumo y, a la vez, reducción de la disponibilidad de inversiones y bajo nivel del aparato productivo, así como sobrecarga de la población de la economía agrícola. Este último desemboca en rendimientos bajos, desocupación rural y falta de tierras.

En casi todos los países subdesarrollados prevalece una agricultura comercial impulsada con inversiones extranjeras que proporciona tecnologías avanzadas, la cual, junto con la mano de obra local mal remunerada, genera grandes utilidades que, por lo general, van a parar a los países inversionistas. La economía también resulta inestable por que el precio de los productos, en su mayor parte materias primas, es fijado por los países compradores o consumidores y está sujeta a las fluctuaciones del mercado internacional.

3.3 POLÍTICA COMERCIAL DE LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES

Mediante el T.L.C.A.N., Estados Unidos usó a Canadá primero, a México después y finalmente a los dos como cartas de negociación para rendir las resistencias de sus opositores en la Ronda de Uruguay del GATT a través del tratado T.L.C.A.N., Estados Unidos dio un vuelco a su favor en la relación con Canadá y amarró a México el cambio estructural que nos habían impuesto a lo largo de los ochenta los organismos financieros internacionales: Una apertura comercial unilateral, la redefinición minimalista del papel del Estado en la economía (que implicó la restricción severa de un estado de bienestar más bien modesto hasta el desmantelamiento implacable del proteccionismo que defendía a productores y banqueros nacionales) y la desregulación de las inversiones y los accesos al mercado en sectores estratégicos como el financiero, el agrícola, la industria automotriz, el transporte aéreo y terrestre, así como las telecomunicaciones.

En el lado de Estados Unidos hay una tendencia hacia la creciente militarización, con una mayor presencia de personal militar, equipo, métodos y actitudes militares. Aunque el éxito de esa tendencia para detener el comercio ilegal se ha cuestionado, sin duda ha aumentado la tensión dentro de las ciudades fronterizas. Sin tocar las transacciones y los cruces ilegales, la vida se ha hecho cada vez más difícil y problemática para los ciudadanos legales del lado estadounidense, especialmente si son de origen mexicano.

En Estados Unidos, se han introducido importantes medidas dirigidas a facilitar el comercio, como el programa línea de liberación, iniciativas de desconcentración y experimentos de administración portuaria integrada. Sin embargo, han coincidido con otras medidas para aumentar el control, en el momento en el que las exportaciones mexicanas han aumentado como resultado de un peso más barato.

La frontera ha sufrido por estas medidas de diferentes maneras y hemos notado que las tensiones se han incrementado. El comercio también está ejerciendo sus propias presiones independientemente; al surgir nuevas demandas, se está prestando más atención a nuevas ideas y formas de superar los embotellamientos.

Hasta ahora, los efectos del creciente comercio han subrayado lo que ha sido siempre la realidad de una región fronteriza que parece ser el patio trasero abandonado de Estados Unidos y México. Mejorar las condiciones de vida en la frontera, facilitar el cruce legal de personas y bienes al mismo tiempo que se controlan las actividades ilegales, son objetivos difíciles de reconciliar más no imposibles. Lo que es seguro es que no puede haber un avance real en estos dominios unilateralmente, ni por Estados Unidos ni por México, para resolver sus dificultades.

En enero de este año no ocurrió mucho de interés, lo anterior evidencia incertidumbre en torno a la política comercial de los Estados Unidos en el continente y en el resto del mundo. Primero, se supone que el 1º de enero se firmaría el acuerdo principal sobre el ALCA, y no fue así. Segundo, Robert Zoellick renunció a su puesto de Representante de comercio de los E.U. para asumir el segundo cargo en importancia en el Departamento de Estado, además de la fallida designación de un nuevo negociador comercial de parte del Presidente Bush. Tercero, Brasil y los EU, actuales presidentes de las negociaciones hemisféricas, no lograron salvar sus diferencias.

Los presidentes Bush y Fox se reunirán con el primer ministro de Canadá Paul Martín el próximo 23 de marzo. Ahí veremos si el T.L.C.A.N vuelve a fracasar en el intento de ganar nuevos ímpetus. Por otra parte, los días 29 y 30 se reunirán las delegaciones comerciales de Brasil y los Estados Unidos, fecha en que tendrán una nueva oportunidad de no resolver sus diferendos comerciales.

Aún antes del colapso de la reunión de Cancún en 2003, la Ronda de Doha ya iba perdiendo el entusiasmo. Otro acuerdo, que también se esperaba estuviera listo en enero de 2005, no logró materializarse. Los aspectos más difíciles, como los textiles, la agricultura y la propiedad intelectual, se han burlado o pospuesto en rondas anteriores. Ahora hay que abordarlos. Además, los países en desarrollo, representados por el grupo de los 20, se han hecho más exigentes en sus negociaciones con los países desarrollados. Los retrasos y los fracasos de la Ronda de Doha causan problemas, dado que es mucho más preferible tener un acuerdo multilateral que los regionales o bilaterales.

Otro aspecto preliminar es que la seguridad se ha convertido en la prioridad número uno de la administración Bush. Lo anterior implica – al menos – dos cosas. Primero, los temas relacionados con el comercio reciben menos atención que los asuntos internos y la seguridad. Segundo, cuando el comercio mismo no figura en la agenda política, las inquietudes de seguridad son las que dan forma a las decisiones comerciales. Lo anterior se ilustra en los acuerdos comerciales con países como Marruecos y Jordania, que no tienen gran importancia comercial, pero que de forma más abierta apoyan la política exterior de los Estados Unidos.

Primero sopesemos la posibilidad de ampliar o profundizar el T.L.C.A.N en el contexto de la política comercial de los EU. Ampliar significa agregar más miembros al acuerdo comercial actual. Este acuerdo cuenta con una cláusula de acceso por medio de la cual los miembros originales pueden admitir a nuevos países. Para ponerlo de manera contundente, no conozco de conversaciones algunas sobre esta posibilidad. Las conversaciones han ido más en el sentido de otros acuerdos subregionales con el A.L.C.A o el Caribe y no en la ampliación de los miembros del T.L.C.A.N.

Profundizar el T.L.C.A.N. implica ir más allá del libre comercio y los acuerdos de inversión, empleo y el medio ambiente para abarcar pasos adicionales hacia la integración. Sobre la mesa hay varias de estas ideas sobre un T.L.C.A.N. más energético, pero ninguna de ellas ha avanzado. Una de las ideas es una unión aduanera a través de la cual los tres miembros adopten un arancel externo común.

Otra es la adopción de una divisa común, por lo general el dólar de los Estados Unidos. Otras ideas apuntan a las posibilidades no económicas, como un acuerdo para reformar las leyes de migración u otro para promover la cooperación en las medidas de seguridad de la región.

Hasta ahora, el T.L.C.A.N. se ha mostrado como un éxito comercial y financiero, pero con cierto fracaso en el ángulo político. Al acuerdo adolece de promotores populares y eficaces en los Estados Unidos; y me da la impresión de que tampoco goza de gran popularidad en México ni en Canadá. Con lo anterior en mente, las recientes elecciones nacionales en Canadá y los Estados Unidos podrían abrir nuevas posibilidades de inyectar nuevos bríos al T.L.C.A.N. Sin embargo, otros factores sugieren que el T.L.C.A.N. no recibirá pronto un nuevo impulso.

Primero, a la administración Foxista se le considera débil, además de que la sucesión presidencial de 2006 ya está en plena competencia. Probablemente al Presidente Vicente Fox le falte fuerza en el Congreso y con la opinión pública para conseguir la ratificación de algún paquete de innovaciones. Segundo, el Gobierno de Canadá decidió no unirse a los Estados Unidos en el desarrollo de un sistema antimisiles. Esta decisión seguramente causará irritación en el presidente Bush.

A menos que haya habido una negociación exitosa entre México y Canadá para llegar a Washington con una "gran idea" muy poderosa capaz de colarse en la agenda política de esta capital, no debemos esperar mucho de la reunión de marzo. Tal vez haya algunos avances en hacer el comercio más compatible con las normas de seguridad más estrictas. La posibilidad más cercana está entre el ALCA (más la República Dominicana) y los Estados Unidos.

Sólo resta resolver algunos detalles menores para poder llevar este acuerdo ante el Congreso de los Estados Unidos. En mi opinión, el acuerdo no reviste una gran importancia en lo económico, pero será de utilidad por motivos políticos y de seguridad.

Los Estados Unidos dicen que su política exterior en el hemisferio descansa sobre los cimientos de la democracia, el desarrollo económico, la reducción de la pobreza y la seguridad. Un acuerdo con Centroamérica puede ayudar a mantener la bicicleta en movimiento y arrojar resultados de buena fe. En éste caso la clave es el tiempo, el acuerdo necesita contar con la ratificación ante el Congreso antes del receso de verano, dado que los grandes temas internos, como la seguridad social, las reformas legales y el presupuesto, serán los que dominen la agenda en el otoño.

Finalmente regresamos al ALCA. Algunos comentarios publicados en las columnas de comercio dejan entrever que probablemente se llegue a un acuerdo para el ALCA sólo hasta que estén bien avanzadas, incluso concluidas, las negociaciones de la Ronda de Doha. Algunos de los temas, como la reducción de los subsidios agrícolas en las naciones ricas y una mejor protección de la propiedad intelectual en los países en desarrollo, son los mismos en ambos casos; por lo que una solución a ellos en el ámbito de la OMC marcaría la ruta para el ALCA; a mí me parece una empresa arriesgada, dados los retrasos y las complicaciones que se han presentados hasta ahora.

El gobierno de México ha puesto un gran interés en que prospere la iniciativa del ALCA, pero ese propósito se mantiene frustrado tras una década de negociaciones. Esto podría afectar la expansión de las exportaciones mexicanas. Más que eso, podría retrasar una mayor integración económica del continente, en franca desventaja frente a otras regiones del mundo.

Una integración incluyente y balanceada ayudaría a utilizar de mejor manera los recursos energéticos y naturales, incrementar el comercio interregional, mejorar el ambiente de negocios y captar mayores flujos de IED. Una mayor liberalización hacia el interior del continente beneficiaría también a las naciones menos desarrolladas, como las de El Caribe.

Por el tamaño de la economía de Estados Unidos, una integración firme del continente plantea como principal condición una mayor apertura del mercado estadounidense para con cada una de las demás naciones. Por ese mismo carácter, la integración pasaría también por Brasil, la más grande economía de Sudamérica. Bajo esas circunstancias, México mantiene una profunda relación con Estados Unidos, le convendría que Brasil abriera su economía, al mismo tiempo que otras naciones con las que no tiene Tratados de Libre Comercio.

México fue aceptado por el MERCOSUR como estado miembro asociado, lo que le permitirá al gobierno mexicano participar en todas las reuniones de ese bloque, con voz aunque sin voto. Otro dato que evidencia el interés de México por alcanzar el éxito del ALCA, es que las empresas mexicanas han invertido en Latinoamérica más de 20,000 millones de dólares, una cantidad que lo convierte en el principal inversionista latinoamericano en la región.

Sin embargo, cuando observamos las cifras del comercio internacional que presenta México con los países y regiones económicas, siempre surge la interrogante de la capacidad que tiene el país para integrarse de manera efectiva con sus vecinos latinoamericanos. Esto porque percibimos mayor asociación tanto cultural como de condición de países subdesarrollados en la capacidad de vinculación comercialmente hacia el sur del continente (Centro y Sudamérica) asociación con Estados Unidos y Canadá. Mucho más cuando en una década, el país logró firmar siete acuerdos comerciales con países latinoamericanos. Sin embargo, en las cifras de comercio parece que no se logran cristalizar estos acuerdos comerciales.

México es el país que hasta el momento ostenta el primer lugar a nivel mundial en cuanto al número de acuerdos comerciales, llegando a un total de once tratados que le permite tener un comercio potencial que alcanza a 32 países directamente. Con lo cual, se pretende aprovechar la expansión del comercio mundial y la eliminación de barreras para hacer llegar los productos mexicanos hacia otras regiones, pero también tener la capacidad de abastecimiento de insumos y bienes que el país demandante y que su producción interna no lo pueda generar.

Este proceso de formación de tratados y acuerdos comerciales para México tuvo gran importancia en la última década del siglo pasado. Durante esos años logró firmar ocho tratados de libre comercio, siendo el

principal tratado el firmado con Canadá y EU y que dio origen al T.L.C.A.N. entrando en vigor el primero de enero de 1994. Con lo que se pretende formar un área de libre comercio que le redituó a México una desgravación de cerca del 80 por ciento de las exportaciones a EU, agregándose un 12.5% en 1998, adicionando cerca del siete por ciento en el 2003 y proyectando una desgravación total en el 2008.

Ahora bien, los acuerdos comerciales corresponden a marcos reguladores que les dan garantías y oportunidad a los países firmantes para estimular el intercambio comercial. Este postulado se aplica al caso mexicano frente a los acuerdos comerciales latinoamericanos, aunque no necesariamente es para creer que pueden revertir las tendencias del largo plazo en el comercio internacional de México.

En 1993 el país registró exportaciones por 51,832 millones de dólares y al terminar el año 2003 logró alcanzar la cifra de 165,355.2 millones de dólares, esto es más de tres veces la que tenía hace una década mientras que el crecimiento anual antes de entrar en vigencia el T.L.C.A.N. era de 17.5% y pasaría a crecer al 18.5 por ciento anual hasta el año 2000, ya en el siguiente año, los sucesos del 11 de septiembre de 2001 hicieron que cayeran las exportaciones al 4.81% y su recuperación ha sido demasiado lenta.

Este crecimiento de las exportaciones se debió al efecto que tuvo el T.L.C.A.N. en el país, pues las exportaciones mexicanas a Norteamérica pasaron 44,419.5 a 149,634.5 millones de dólares en ese mismo periodo y cuyo crecimiento se pudo dar principalmente a las exportaciones hacia Estados Unidos, por encima del crecimiento de las exportaciones hacia Canadá que pesé a ser menores, casi se duplicaron durante la misma década de comercio.

En cuanto a las importaciones que realiza México, pasaron de 65,366.5 a 179,958.2 millones de dólares entre 1993 y 2003, lo que mostró un crecimiento del 161%, pero que fue mucho menor a la dinámica de las exportaciones, llevando al país a reducir su déficit comercial de 13,534.5 a 5,603 millones de dólares. Sin embargo, pesé a que se logró reducir el déficit comercial con Estados Unidos, éste aumentó con Canadá, el otro socio comercial en el T.L.C.A.N. a 1,289 millones de dólares, cuando diez años atrás había un superávit comercial de 393.4 millones de dólares con ese país. Pero en ese panorama, ¿cómo le fue al intercambio comercial entre México y América Latina en el marco de los nuevos acuerdos comerciales con esa región?.

Lo primero que hay que colocar dentro de este diagnóstico, es el peso relativo que tienen los diferentes mercados en el comercio internacional de México. En ese sentido, si bien a los países del T.L.C.A.N. logran llegar en promedio cerca de 87 por ciento del total, mostrando una mayor concentración regional y mucho más, cuando cerca de 89 por ciento eran dirigidas a un solo país (Estados Unidos) que es el mercado más grande y dinámico que hay en el planeta.

En este horizonte, América Latina tiene un peso exiguo para el comercio mexicano. En efecto, las exportaciones del país dirigidas a la región alcanzaban los 2,346.5 millones de dólares en 1993 y aunque crecieron de manera formidable al 81% en una década para situarse en 4,254.1 millones de dólares, siguen teniendo una participación muy baja, pues solamente en 1993 representaban el 4.5 % del total de las exportaciones y diez años después solamente alcanzaban a ser 2.57 por ciento, perdiendo dos puntos porcentuales en el período.

La entrada en vigor del T.L.C.A.N. le significó a México un bastón de apoyo para levantarse de la crisis económica de diciembre de 1994. De no haber contado con este acuerdo comercial el efecto de la crisis hubiese sido grave. También es importante destacar que si observáramos el comercio intra-regional para México la proposición del comercio (importaciones y exportaciones) de ese país solamente representaría menos del 5 por ciento de 1979 y 33 años más tarde no alcanzaría a ser el 3.5 por ciento.

Como hemos podido apreciar, el país ha establecido una estrategia comercial que marca la senda de desarrollo económico. La vinculación con Estados Unidos que históricamente es mucho más fuerte para México, se ha cristalizado con un tratado de libre comercio, que le permite el acceso al mercado más importante a nivel mundial. Además, las relaciones comerciales que se han logrado consolidar dan pie a

pensar que esto es más importante para las expectativas de desarrollo del país que una articulación mayor a la economía latinoamericana.

En este sentido, América Latina no tiene características de ser un mercado atractivo para el país, debido a que la capacidad de la demanda regional por productos mexicanos se centra en aquellos donde la calidad es baja y la competitividad es mayor. La mirada de México casi siempre al norte, puede ser que no le permita apreciar el potencial exportador que podría darle la ampliación de la producción de los bienes que podría colocar en la región. Los acuerdos comerciales ya se encuentran operando y la oportunidad está dada, pero queda evaluar la capacidad de la estructura productiva, pues incluso en el mercado estadounidense no se logra aprovechar la demanda que se tiene y que son cubiertas con importaciones desde otros países diferentes a México.

Aunque hay varios tipos de trabajo de los ministerios de comercio de los países miembros designados para tratar con asuntos específicos, la estructura institucional permanente del T.L.C.A.N. se limita a una Comisión para Cooperación Laboral (Dallas, Texas) y una Comisión para la Cooperación Ambiental (Montreal, Quebec), cada una encargada de monitorear que los miembros apliquen sus propias leyes, y cada una opera con poco personal y presupuestos limitados. Además hay dos cuerpos que manejan los asuntos del medio ambiente en la frontera, la Comisión Fronteriza. De Cooperación del Medio Ambiente (Ciudad Juárez, Chihuahua) y el Banco de Desarrollo de Norteamérica (San Antonio, Texas). Los mecanismos para la resolución de disputas del T.L.C.A.N. se manejan mediante paneles de arbitraje formados por expertos provenientes del sector privado nombrados por los gobiernos parte en la disputa. Los gobiernos miembros están comprometidos a aceptar el fallo del panel.

Antes de resumir algunos aspectos de los recientes flujos comerciales entre México y Estados Unidos, debemos echar una mirada a estadísticas básicas y a relaciones que crean enormes asimetrías. Primero, el PIB de Estados Unidos para 1997 fue aproximadamente de \$8.25 billones, unas veces el de México en el mismo año.

El PIB de México fue casi igual a la del área metropolitana de los Ángeles. La población de Estados Unidos, a diferencia de su economía, es solamente cerca de 2.8 veces la de México. El comercio total en 1997 exportaciones más importaciones, significó cerca del 25% del PIB de Estados Unidos, mientras que la proporción comparable fue del 60% para México. El comercio de México está mucho más concentrado en Estados Unidos (constituye casi el 75% del total de las exportaciones e importaciones en 1997) que el comercio de Estados Unidos con México (aproximadamente 11% ese año). Aquí cabe señalar que en general el comercio, y específicamente el T.L.C.A.N., son mucho más importantes para México que para Estados Unidos.⁵

Dicho esto, el logro del T.L.C.A.N. en cuanto al crecimiento en el volumen comercial ha sido impresionante como lo informó en enero de 1999 la Sociedad de Comercio, una compañía de investigación pro T.L.C.A.N. Desde 1993 (año base elegido porque las compañías anticiparon la adopción del T.L.C.A.N.), el comercio total de Estados Unidos (exportaciones más que importaciones) con México ha crecido un 78%, mientras que el comercio con Canadá ha crecido 49%. Entre 1993 y 1997, el total del intercambio comercial de Estados Unidos con sus socios del T.L.C.A.N. creció 63 por ciento. En comparación, el intercambio comercial entre Estados Unidos y el resto del mundo creció 44 por ciento en el mismo periodo.⁶

El comercio con sus socios del T.L.C.A.N. respondió por 32% en 1997, el porcentaje más alto del comercio total de mercancías de Estados Unidos, excediendo el comercio con Japón y la Unión Europea combinado. Canadá ha sido el principal socio comercial de Estados Unidos por muchos años; en septiembre de 1998, México pasó a 2o. lugar por encima de Japón.

El crecimiento más explosivo en el comercio entre Estados Unidos y México en años recientes han sido el comercio intra industrias. Un fenómeno relacionado es que el comercio en ambos sentidos no es sólo intra

⁵ Calculado con base en el Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics* (mayo de 1999), pp. 512-513, 778-779, y Council of the Americas y el U.S. Council of the Mexico-U.S. Business Committee, *NAFTA at Five Years*, pp. 7-10.

⁶ Council of the Americas y the U.S. Council of the Mexico-U.S. Business Committee, *NAFTA at Five Years*, pp. 7-8

industria, sino también intra compañía y entre las partes relacionadas mediante alianzas estratégicas. Cerca del 50% de las exportaciones manufactureras de México son de este tipo, como lo es una parte comparable de exportaciones manufactureras de Estados Unidos.

Otro tema fundamental es la gobernación que se encuentra en un lugar predominante de la agenda pública nacional e internacional. Construir o reconstruir mecanismos de gobierno eficientes es uno de los objetivos más importantes no sólo de los Estados, sino también de las organizaciones intergubernamentales, no gubernamentales, privadas e internacionales.

Esto, es un contexto en donde los recursos son limitados y por ello deben distribuirse en las áreas en donde tengan mayor impacto. El diseño e instrumentación de políticas públicas bien pensadas y eficientes ha sido preocupación de los gobiernos democráticos por largo tiempo.

Con el T.L.C.A.N., no sólo se formalizó un régimen de acumulación norteamericana por sus fundamentos y por la intención de aprovechar a favor de Estados Unidos las asimetrías existentes, sino porque las reglas del neoliberalismo fueron construidas a imagen y semejanza tanto de la normatividad estadounidense como sus alcances preferenciales regionalizados buscando el beneficio de las empresas transnacionales con base en Estados Unidos, las grandes ganadoras con el T.L.C.A.N.

Claro, no es sencillo si consideramos que las circunstancias donde se aplican estas políticas son cambiantes y que pueden surgir efectos no deseados en el camino de su puesta en marcha. De ahí que sea necesario contar con instrumentos de evaluación y análisis de dichas políticas públicas y un marco de referencia para comparar la experiencia internacional en distintas materias. La OCDE busca apoyar a sus 30 países miembros, incluido México, para desarrollar dichos instrumentos de evaluación, ofreciendo día con día un foro de discusión y de comparación internacional de políticas.

La OCDE estudia casi todos los temas de la agenda pública y reúne en su seno a los funcionarios de gobiernos encargados de cada uno de esos temas. Los expertos del secretariado proporcionan insumos analíticos para los debates que posteriormente se resumen en recomendaciones específicas para los países, de ahí se toman algunas referencias para esta investigación que ayudan a comprender más la relación de mutuo beneficio que mantiene nuestro país con el contexto internacional.

Mencionaré algunas áreas como: biotecnología, el manejo del agua, educación, empleo, salud, reforma regulatoria, políticas presupuestales, medio ambiente, comercio, corrupción, impuestos, agricultura, finanzas públicas, economía, etc. Ante esto, el área de interés por el estudio que se realiza en esta investigación es referente al *Desarrollo regional* de las "ciudades competitivas", debido a la amplia incidencia de la pobreza en México, la significativa disparidad económica en las regiones y la marcada brecha fiscal entre los diferentes niveles de gobierno, la OCDE ha recomendado continuar con una estrategia comprensiva y territorial para el desarrollo, mejorando la coordinación fiscal y transformando la asignación de responsabilidades y recursos entre los diferentes niveles de gobierno.

También subraya la necesidad de mantener y fortalecer los programas de superación de la pobreza y reducir la brecha entre los sectores exportadores e internos. Finalmente señala que es urgente ampliar la conectividad entre las regiones mexicanas e incrementar la competitividad de las ciudades y regiones que conforman el territorio mexicano, aprovechando los recursos existentes subutilizados, así como las transacciones comerciales y de servicio, como de capital, con particular énfasis en el impacto de las tecnologías de la información en los procesos productivos y en la dinámica económica que se llevan a cabo en las zonas metropolitanas.

Aún con la desaceleración de la economía mundial en los últimos años y con la disminución de las expectativas generadas por las empresas relacionadas con las tecnologías de la información satelital, de telecomunicaciones, fax, internet, etc.; es posible argumentar que aquellas han influido en el desempeño económico por tres vías:

-
- ❖ Acelerar el crecimiento de la productividad en su propio sector e incrementando su participación en la economía.
 - ❖ Profundizar el capital por la inversión en equipo.
 - ❖ Apuntalar la eficiencia de los demás sectores que utilizan estos Tecnopolos.

Es posible entonces demostrar el crecimiento de la productividad multifactorial como resultado de la introducción de dichas tecnologías e implementando un sistema de infraestructura de comunicaciones y transportes más eficientes, adecuando nuevas oportunidades de nichos competitivos económicos, implementando un nuevo comportamiento de las comunicaciones y la era de la información en la gestión de las ciudades.

No hay que olvidar que México ingresó a la OCDE en abril de 1994 y con ello marca un momento de transición en la propia organización, acostumbrada a colaborar con una membresía de 24 países que se mantuvo inalterable durante casi veinte años. Después de México ingresaron diversos países con niveles de desarrollo económico, con un nivel de tecnología bajo, alto o con una conectividad para adaptar y adecuar su infraestructura en sus diferentes regiones.

Hay que subrayar que los criterios para ingresar a la OCDE no incluyen alcanzar cierto nivel de desarrollo económico, tecnológico o de desarrollo regional. El requisito es que se compartan ideas similares sobre los beneficios del libre mercado y de la democracia representativa.

A la par de su apertura a nuevos miembros, la OCDE ha establecido programas de colaboración con más de 70 países alrededor del mundo. Esto da muestra de que el marco económico internacional es mucho más complejo y dinámico que cuando existía una estructura internacional bipolar. En esta apertura, México ha jugado un papel destacado en 1999 cuando presidió la reunión más importante a nivel ministerial de la OCDE, México propuso y logró que se invitara a algunos miembros para ampliar el debate sobre el desarrollo económico internacional.

En evaluación general, la OCDE ha reconocido el potencial de crecimiento de México y los grandes avances relacionados con la reforma de su economía y la estabilidad macroeconómica. También ha señalado una serie de rezagos que impiden un mayor avance hacia un estadio diferente de desarrollo económico. (Véase en apéndice estadístico Cuadro 3).

Cuando se le compara con otros países de la OCDE, estos rezagos se magnifican, aun cuando las diferencias en términos de ingresos son también sustanciales. Un ejemplo de ello es que en los últimos años, la OCDE ha realizado más de veinte estudios sobre México en donde se abordan asuntos como las políticas agrícolas, comerciales, educativas, asuntos económicos, del empleo, salud, del desempeño ambiental y el más importante el *desarrollo regional*.

Sería difícil sintetizar todos los resultados de estos interesantes estudios, por lo que opté por presentar los siguientes indicadores por la naturaleza de la investigación: ¿Está México listo para la globalización? Y ¿Hemos aprovechado las bondades tecnológicas? se muestra el índice de globalización de A. T Kearny, midiendo los vínculos de interdependencia de 62 países en cuatro aspectos prácticos de la globalización:

- ❖ *Integración Política*, medida a partir de la pertenencia a organismos internacionales, participación en misiones del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas y número de embajadas que cada país mantiene en su territorio.
- ❖ *Tecnología*, medida con base en el número de usuarios de internet, servidores seguros y alojamiento de páginas Web.
- ❖ *Contacto personal*, medido a partir del turismo (visitantes al país y viajeros al extranjero), tráfico telefónico internacional y transferencias transfronterizas (incluye remesas).
- ❖ *Integración económica*, medida como volumen de comercio exterior, inversión extranjera directa, pagos y recibos del exterior (incluye compensaciones a no residentes y pagos desde el exterior).

Al reconocer que México ocupa un lugar muy por debajo de las expectativas y siendo miembro de la OCDE, tiene un gran reto para afrontar esta disparidad de ser un país mucho más competitivo en este nuevo milenio, superar todas las adversidades anteriormente comentadas en materia de finanzas públicas, integración política, política económica, integración económica en su desarrollo regional, tecnología, etc. Existiendo la urgencia de fortalecer estas variables y otras más que inciden en este indicador, para mantener una mejor relación competitiva dentro del contexto global.

Estos son algunos escenarios que reflejan la importancia de las estrategias de la política exterior, política comercial y política de competencia. Su presentación al principio de esta primera parte demuestra que debería de llevar a los grupos políticos dirigentes a buscar una concertación más apremiante de un nuevo régimen, a revisar sin concesiones una mayor adecuación al contexto global los procesos de integración económica en México, sabiendo de antemano que los desafíos que la economía le plantea al cambio de escala geoeconómica, no son sólo coyunturales y su solidez estructural es cada día más evidente en el juego de libre mercado, es decir, el cambio hacia una economía abierta y descentralizada.

Al respecto podemos apreciar (Véase en apéndice estadístico Cuadro 4) el índice de conectividad 2002-2003 (Networked Readiness Index 2002-2003) el cual mide la capacidad de los países para participar y beneficiarse de los desarrollos de las tecnologías de información y comunicación. El índice de conectividad se construyó a partir de la medición de tres fenómenos:

- ❖ El ambiente macroeconómico y regulatorio ofrecido por los países para las tecnologías de información y comunicación (*Tecnopolos*).
- ❖ La capacidad de uso.
- ❖ El uso real de los Tecnopolos por individuos, empresas y gobierno.

El índice de conectividad fue creado por iniciativa del FEM y el BM, mediante el Programa de Información para el Desarrollo y el INSEAD. El índice es calculado para 82 países. El país con mayor capacidad para adaptar y explotar los Tecnopolos fue Finlandia con un IC de 5.92. Haití se encuentra en la última posición con una calificación de 2.07. De acuerdo con el índice de conectividad México se encuentra en la posición 47 de 82, con una calificación de 3.63, encontrándose por debajo de países como Brasil (posición 29), Chile (posición 35), y Argentina (posición 45).

En corto plazo es previsible que México continúe con una mayor convergencia con Estados Unidos (posición 2) y Canadá (posición 6) en el marco del T.L.C.A.N. y que siga beneficiándose del dinamismo del sector externo. No obstante, sería recomendable adoptar las medidas necesarias para fortalecer el mercado interno y lograr que la recuperación económica tenga como base dicho mercado. Éste panorama general de la *competitividad globalizada* y la *conectividad* se aprecia que todavía falta una mayor participación y cooperación entre las regiones para que se vean fortalecidas a favor del desarrollo económico internacional.

Recordemos los cambios estructurales de la economía abierta y exportadora que se ven reflejados en cierta manera en estos indicadores, pero a partir de que México ganaba terreno en los mercados internacionales de financiamiento, comercialización, cambio tecnológico, intercambio de materia prima, productos diversos, servicios, etc.; dio un giro radical a la composición de los vínculos comerciales y financieros externos, y de ser en primer orden un exportador industrial que hasta alcanzaba a fin de siglo un monto de 166 mil millones de dólares.

Para (Carrillo, J., 1991) el comercio internacional total fue, en ese año, de 340 mil millones de dólares, llegando a representar más de 40% del producto interno bruto, más importante aún fue el cambio en la composición de las exportaciones: 1985, las exportaciones petroleras representaban 55.2% del total, mientras que en el año 2000 sólo significaban 9.8%. Prácticamente todo el resto correspondía a las exportaciones manufactureras, maquiladoras y no, que representaban 96.8% del total (43.9% de no maquila y 52.9% de maquila).

A la vez, México aumentó su participación en el comercio exterior de los Estados Unidos, con el que se vincularía cada vez más estrechamente por la firma del acuerdo comercial del T.L.C.A.N.; aun así, los resultados reflejados dentro del perfil internacional no son alentadores, falta mucho por hacer dentro de un contexto global y sobre todo en el contexto nacional en donde hoy día falta solidificar un sistema financiero, la capacidad de Estado para encarar los desafíos de la globalización que arrancan y se desligan precisamente mediante una mejor integración política interna y externa, los canales financieros para introducir y renovar la tecnología existente: satelital, telecomunicaciones, internet, etc., e introducir un mayor apoyo a la infraestructura de comunicaciones y transporte, elevar el volumen del comercio nacional e internacional, creando mejores condiciones de *desarrollo regional*.

El país requiere de una economía dinámica y competitiva para atacar y resolver los problemas de inequidad social que subsisten, así como para satisfacer las demandas de una población creciente, cada vez más compleja y con mayores niveles de educación. En esta era de la información y de la nueva gestión de las ciudades, el desarrollo económico sólo es alcanzable cuando se participa activa y decididamente en los mercados internacionales.

La competencia es sumamente confusa, la única opción es la del camino que ha adoptado: la participación activa en la economía mundial. Hasta ahora los pasos que se han dado han permitido elevar los niveles de eficiencia y competitividad de la industria mexicana, aunque el camino por recorrer es aún largo. Con todo, la apertura ya lograda ha permitido evidenciar que existen perspectivas sumamente favorables por esta nueva senda. Con la negociación del acuerdo comercial del T.L.C.A.N. se ha salvado el principal y mayor obstáculo para materializar estas perspectivas favorables, que eran la garantía de acceso a algunos mercados internacionales y en particular el más importante, el de Estados Unidos.

Analizando estos indicadores del índice de *competitividad globalización y conectividad* también apreciamos que no se ha trabajado en conjunto mediante la aplicación de políticas: económicas, sociales, comerciales, culturales, regionales, étnicas, etc.; con un carácter interno persistiendo una inestabilidad, cada una de estas tendrá que ser atendida por organismos e instituciones gubernamentales o privadas de tal manera que logre salir adelante mediante su aplicación en acciones concertadas en las regiones que conforman nuestro territorio nacional.

También es fundamental preservar la política de sustitución de importaciones mediante este acuerdo comercial, ya que al negociar y llegar a acuerdos con los distintos países de América Latina no es realmente una opción, sino una estrategia complementaria que ya esta avanzando con el ALCA.

La decisión del gobierno de negociar el Tratado con Estados Unidos y Canadá, se trata exclusivamente de un cambio, por radical que pudiese ser percibido, en la estrategia de desarrollo, producto de un claro reconocimiento de que el mundo a nuestro alrededor había cambiado en forma profunda de cómo gestionar nuestras fronteras territoriales, a una realidad internacional que vive nuestros núcleos urbanos, zonas metropolitanas, regiones, ciudades, países, y continentes mediante una negociación que refleja claramente las ventajas y desventajas comparativas de la producción, consumo, comercialización, transacciones, informaciones, intercambios de diversa índole.

Siendo que una decisión ponderable en materia de trabajo en política, economía, inversión, servicios financieros y seguros, propiedad intelectual, transporte terrestre, transporte aéreo, telecomunicaciones, tecnología, educación, salud, agricultura, conectividad, *desarrollo regional*, etc.; debe ser un acto de racionalidad de interés bien consumados, siendo la característica del éxito en la competitividad de un contexto global.

El presidente Vicente Fox sigue manteniendo una coherente estrategia: Desde principios de su gobierno, anunció que, en el marco de la OMC, iría con Estados Unidos tras la consecución de un T.L.C.A.N.- plus, esto es, de una profundización del acuerdo inicial. En este gobierno, constatamos que en eso sí no quita el dedo del renglón, pues en un taller empresarial para que debutara en sociedad el sucesor del T.L.C.A.N. "La sociedad para la prosperidad", realizado a fines de junio de 2004 en Guadalajara, Jalisco., destacó que como parte del "futuro común de todos debemos construir está integración con Estados Unidos de los

sistemas financieros, energéticos, aduanal, de telecomunicaciones, así como la alineación de instituciones y leyes como parte de la conformación de un bloque económico”.

En el mismo evento citado, el secretario de Relaciones Exteriores, puso en circulación los elementos que fundamentaban su balance y las líneas de desarrollo futuro: El T.L.C.A.N. debe iniciar una nueva fase para integrar a los tres países en “un solo bloque estratégico que permita enfrentar la creciente competencia de Asia y otras regiones”.

Reconociendo que México ha aumentado la productividad y su participación en las exportaciones mundiales, pero América del Norte necesita “una política común de *desarrollo regional*, de desarrollo científico, tecnológico y capacitación de la mano de obra, también requerirá de mercados de capital comunes y un sistema legal uniforme que dé seguridad básica, así como armonizar las normas de higiene y de salud, contar con proyectos de infraestructura, crear un mercado de trabajo regional y corregir los desequilibrios en el desarrollo.

3.4 PROSPECTIVA MUNDIAL DEL T.L.C.A.N.

En el *Preámbulo del Tratado*, se establece el compromiso de los tres países de promover el empleo y el crecimiento económico, a través de la expansión del comercio y las oportunidades de inversión; expresando la convicción de que el Tratado permitirá aumentar la competitividad de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses y protegerá el medio ambiente; el compromiso de promover el desarrollo comercial sostenido, ampliar y respetar los derechos laborales y mejorar las condiciones de trabajo.

Los objetivos del Tratado son establecer una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el GATT y los principios y reglas de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos. Se propone eliminar barreras de comercio, promover condiciones para una competencia real, incrementar las oportunidades de inversión, proteger los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado, la solución de controversias y fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

El T.L.C.A.N. dispone en materia aduanera de reglamentos uniformes que aseguren la administración e interpretación de las reglas de origen, de la elaboración de un certificado de origen de los requisitos de certificación y de los procedimientos para importadores, exportadores y autoridades aduaneras. Para la verificación del origen de los bienes, se prevén resoluciones emitidas por la autoridad aduanera del país importador (el país importador debe otorgar a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores del otro país, los mismos derechos al solicitar la revisión y al impugnar las determinaciones de origen y las determinaciones previas).

En el comercio de los bienes importados a un país miembro del tratado no será objeto de discriminación. Los tres países eliminarán las prohibiciones y restricciones respecto a cuotas o permisos de importación que se aplican en las fronteras. En el caso de bienes que aún se encuentren sujetos a impuestos, el monto de aranceles aduaneros que un país pueda eximir o devolver, no excederá el menor de los aranceles pagados o que se adeuden sobre materiales importados no originarios de la región de América del Norte y empleados en la producción de un bien que después se exporte a otro país miembro del tratado y los aranceles pagados a ese país por concepto de la importación de dicho bien.

- ❖ El tratado prohíbe la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles, con base en requisitos de desempeño.
- ❖ El tratado prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno.
- ❖ El tratado permite a las personas de negocios, sujetas a disposiciones sobre entrada temporal del tratado, introducir a territorio de los países, sin pago de arancel y por un periodo limitado, equipo profesional e instrumentos de trabajo.

- ❖ El tratado propone un cambio estructural económico total, la incorporación definitiva de nuestro país a la economía de libre mercado, a la economía globalizada y a los bloques económicos regionales, como el formado por el T.L.C.A.N., similar a los ya existentes en Europa y Asia. Estos bloques son sólo partes de un proyecto mundial muy ambicioso, que tiene como meta globalizar la economía en su totalidad.

Este es el binomio vital, si producimos, compramos. Si quieren vender, tendrán que permitirnos producir. No puede haber libre comercio en un país donde no hay recursos para adquirir bienes. Los que pretendan dirigir la economía mundial tienen que colaborar en la disminución del margen de desigualdad que separa a unos países y otros.

Es claro que el tratado es parte de esta nueva estrategia mundial, prevista ya en el artículo XXIV del Acuerdo General, que reconoce la utilidad de una integración mayor de las economías nacionales mediante el libre comercio, siempre y cuando faciliten y garanticen el comercio entre los países interesados sin poner obstáculos con el resto del mundo.

El éxito de esta integración regional pactada, primeramente depende de la capacidad de los países miembros, hasta ahora Estados Unidos, Canadá y México para superar sus diferencias; ya que para lograr la integración propuesta hay que resolver y disminuir las desigualdades, única fórmula para que un tratado de esta naturaleza florezca; segundo, para que este pacto entre desigualdades prospere, se debe permitir que la riqueza se distribuya mas equitativamente, porque si no hay capacidad de compra, no hay libertad de comercio.

También tiene como principales objetivos la liberalización de la inversión privada nacional y extranjera en todos los campos de la economía, la liberalización arancelaria y no arancelaria del comercio para la libre circulación de las mercancías y el establecimiento de nuevos mecanismos para dirimir las controversias comerciales.

Para México el tratado significa principalmente, que la inversión extranjera incursionará libremente en todos los ámbitos, aún en los campos económicos más importantes de nuestro país, el sector público y el sector energético, a través de su participación en las concesiones públicas, las autorizaciones, los permisos, las compras gubernamentales, contratos públicos, obras públicas y la prestación de toda clase de servicios.

El tratado es un instrumento jurídico a futuro que asegura, que el nuevo rumbo económico trazado vaya más allá de una administración sexenal, y es a la vez una oportunidad y un riesgo, una oportunidad de modernizar nuestra planta productiva y un riesgo si no sabemos o no podemos controlar y regular la inversión extranjera para beneficio del país. Por lo tanto, constituye el inicio de un proceso de acercamiento y complementación entre las tres economías involucradas, capaz de modificar en forma sustantiva su desempeño futuro. Dadas las características de la región, el éxito de largo plazo del proceso iniciado en 1994 podría jugarse alrededor de dos circunstancias críticas.

En primer lugar, la capacidad de la región para hacer frente a los retos económicos y tecnológicos provenientes de las otras dos regiones destinadas a jugar un papel protagónico en la economía mundial del futuro, Asia oriental y Europa occidental. En segundo lugar está el reto de un cambio estructural regional capaz de favorecer una modernización acelerada y sostenible de la economía y la sociedad mexicanas; el componente más frágil e inestable de la Economía de América del Norte.

Dicho de otra manera: si el T.L.C.A.N no creará condiciones y estímulos adecuados a un salto histórico en la evolución de la economía mexicana, terminarían por producirse tensiones regionales que volverían el tratado trilateral insostenible, con la posible consecuencia de una regionalización norteamericana limitada a Canadá y Estados Unidos.

Dado el estado actual de las cosas ni el éxito ni el fracaso pueden considerarse inevitables. El único hecho sustantivo es que por primera vez en la historia de los tres países han comenzado a operar intereses

económicos y percepciones políticas que consideran la cooperación regional una condición estratégica para la eficiencia, la competitividad y el bienestar conjunto de las tres sociedades.

Por lo que el T.L.C.A.N. es una apuesta histórica cuyo éxito dependerá de la capacidad de la región para crear un rumbo propio de convergencia, y para fijarse objetivos cada vez más ambiciosos de integración. Pero el proceso de regionalización estará inevitablemente contagiado e influido por la evolución de los procesos de regionalización en otras partes del mundo. América del Norte es parte de una corriente mundial que podrá condicionar pero por la cual será también condicionada dentro de un espacio mundial en el que experiencias similares avanzan formando un tejido global interactivo.

América del Norte y los tres miembros del T.L.C.A.N., deberán enfrentar muchos de los retos comunes a las demás regiones: combatir el desempleo sin renunciar a la innovación tecnológica; transitar de una sociedad industrial a una más centrada en servicios de alta calidad, sin excesivos trastornos sociales; controlar la inflación sin producir estancamiento; mantener la protección social de ancianos, niños y enfermos sin aplastar la capacidad de renovación de las economías; construir equilibrios viables entre crecimiento y calidad de vida. Y, al mismo tiempo, deberá competir con los otros polos económicos mundiales evitando que los mayores vínculos económicos externos se construyan sobre desarticulaciones sociales internas peligrosas.

Uno de los datos característicos de este fin de siglo es la creciente importancia del comercio y los flujos financieros en la economía mundial. A mediados de los años sesenta el 12% del PIB mundial estaba constituido por exportaciones de bienes y servicios, en 1998 las exportaciones de bienes (5,375 miles de millones de dólares) y de servicios comerciales (1,290 miles de millones) representan el 22.4% del PIB mundial. En lo que concierne a las IED, en estos años finiseculares crecen en promedio un 30% más rápidamente que el PIB mundial.⁷ Concentremos inicialmente la atención en volúmenes y tendencias del comercio internacional.

En los noventa, las exportaciones de bienes crecieron en general cuatro veces más rápidamente que la producción mundial. Es evidente entonces que las empresas y los países que sepan asentar una presencia fuerte y regular en ese mercado en expansión dispondrán de mayores oportunidades para su crecimiento de largo plazo. Registremos también que cuatro quintas partes de las exportaciones mundiales provienen de los tres polos regionales, Europa occidental, Asia oriental y América septentrional. Es aquí donde tenemos, en este final de siglo, una clara tendencia a la concentración del poder económico, comercial y financiero del mundo. Definamos los grandes números y las tendencias observando inicialmente el PIB.

En la misma década, es visible, en el conjunto de las tres regiones, un importante incremento de las exportaciones. Anotemos los dos hechos centrales. En primer lugar: el aporte de las exportaciones provenientes de estas tres regiones a las exportaciones mundiales pasa de 79% a 80% en el periodo señalado (82%, en 1997). En segundo lugar: el aumento del aporte proveniente de los países de Asia oriental, de 15% a 21% de las exportaciones mundiales en menos de una década (Véase apéndice estadístico Cuadro 5 y 6), siendo este último un resumen y desentrañemos los significados más obvios de estos datos, concentrándonos en tres aspectos:

Primero. América del Norte, condicionada por el gran peso específico del mercado interior de Estados Unidos, es la única entre las tres regiones en la que la participación en las exportaciones mundiales es inferior a su participación en el PIB mundial. En una situación exactamente invertida se encuentra el conjunto de los países de la Unión Europea que, representando el 28% del PIB mundial, participa con el 40% en el total de las exportaciones mundiales.

En una situación intermedia está el conjunto de las economías de Asia oriental en las cuales no existe una diferencia importante entre participación en el PIB y en las exportaciones mundiales. Otro dato importante

⁷ Hufbauer y Jones (1990) estiman, habiendo reducido las magnitudes a términos reales, que en las tres últimas décadas del siglo el PIB mundial haya crecido en 2.2 veces, mientras el comercio mundial de mercancías se multiplicó en 5.6 veces y la cantidad acumulada de Inversión Extranjera Directa en 4.7 veces.

es que las exportaciones totales de bienes de la región americana y la asiática apenas llagan a igualar las exportaciones de la región europea.

Segundo. Hay un evidente, y consabido, patrón transregional que consiste en que los países de mayor tamaño dependan relativamente menos que los pequeños del comercio exterior en la formación de su producto interno. En los casos de Estados Unidos, Japón, Alemania y China, en 1998, las exportaciones de bienes representan, con relación al PIB, el 8%, 10%, 25% y 19%, respectivamente.

Tercero. A final de siglo, las tres regiones se mueven en un rango de dimensiones absolutas que va de 5.5 (Asia oriental) a 9.2 trillones (América del Norte) de dólares anuales en cuanto al PIB. Una situación probablemente destinada a experimentar un proceso de convergencia en los años venideros debido, sobre todo, a la probable recuperación asiática de los elevados ritmos de crecimiento, que en las últimas dos décadas del siglo (hasta 1997) oscilaron alrededor del 9% anual.

Un aspecto especialmente relevante concierne al grado de integración comercial relativo a cada una de las tres regiones. Comencemos con la UE, que se presenta al escenario mundial con características únicas. Estamos aquí frente al polo comercial más importante del mundo, del cual provienen dos quintas partes de las exportaciones mundiales. Sin embargo, es necesario señalar que una parte muy grande de estas exportaciones pertenece en el interior de la propia UE. El alto grado de integración comercial constituye uno de los cimientos históricos más firmes de este esquema regional.

En lo concerniente al T.L.C.A.N., entre 1993 y 1998 el comercio trilateral pasa de 289 a 507 millones de dólares. Y aunque no sea posible aquí separar los efectos específicos del T.L.C.A.N. de los efectos de crecimiento endógeno e internacional, merece la pena señalar que en los primeros cinco años de vigencia del T.L.C.A.N. se crearon 1.3 millones de empleos en Canadá. 2.2 millones en México y 12.8 millones en Estados Unidos (NAFTA Comisión, 1999).

El grado de integración comercial de la región es menor y más desigual respecto al caso europeo, a consecuencia de la asimetría asociada al tamaño de las tres economías. Recordemos los tamaños relativos. Puesto igual a 100 el PIB regional de 1998, Estados Unidos aporta 89.2% contra el 6.3% de Canadá y el 4.5% de México.

En lo concerniente a los flujos comerciales intra regionales notamos que entre 1990 y 1998 la cuota de las exportaciones norteamericanas que quedan en Norteamérica se incrementa del 41% a 50% mostrando una tendencia al refuerzo de los vínculos comerciales entre los tres países.

En el último año mencionado, el 74% de las exportaciones de México y el 87% de las canadienses van a Estados Unidos, mientras que, por el otro lado, el 34% del total de las exportaciones estadounidenses (22.5 a Canadá y 11.5 a México) se quedan en Norteamérica. Señalemos que ese dato se ubicaba en 28% en 1990. Como es evidente, estamos aquí frente a una integración regional inevitablemente asimétrica en la cual, sin embargo, la mitad de las exportaciones totales permanecen adentro de la misma región.

En el periodo 1980-1990 las exportaciones mundiales crecieron a una tasa media de 5.2% (frente a un incremento del PIB mundial de 3.1%), en el periodo entre 1990 y 1998, las exportaciones mundiales crecieron a una tasa media anual de 6.2% (frente a un incremento del PIB mundial de 2.3%).

De tal manera que dos conclusiones parecen plausibles. La primera es que el comercio exterior en este fin de siglo parece asumir un papel creciente incluso mientras la economía mundial desacelera su crecimiento. La segunda es que, considerando el aumento del peso específico del comercio intraregional en cada una de las tres principales regiones económicas del mundo en el curso de los años noventa, parecería evidente que globalización y regionalización constituyen movimientos complementarios.

Por lo que el crecimiento económico de México (menos de 1% promedio anual en los ochenta, poco más de 3% en los noventa y alrededor de 1.5% de 2001), el deterioro social por desempleo (aunque la tasa abierta sea baja por la forma que tiene el gobierno de medirla), los bajos salarios y la miseria creciente

(casi 60% de los mexicanos en nivel de pobreza), se ha generado un descrédito político del molde neoliberal, de las reformas estructurales del T.L.C.A.N. La prospectiva mundial por la competitividad Estados Unidos está completamente desacreditado por su ambición de control y de poder adecuando los principios del T.L.C.A.N. bajo una escenografía disfrazada denominada ALCA que ha copiado los contenidos del mismo, como una especie de prueba piloto comercial y que no esconde sus pretensiones de tomar el mando de América Latina, hospiciano en los términos de un modelo neoliberal.

Aprovechando la evidencia abrumadora de las asimetrías, negar la necesidad de negociar recursos de apoyo y esconder el hecho de que los tres socios del T.L.C.A.N., la de México sería la economía que sufriría los impactos más severos, incluyendo el hecho no reconocido ni valorado de que nuestros socios también pretenden especializarnos en la mano de obra más barata y con una baja clasificación de tabuladores laborales.

Como pudimos observar desde que México ingresó al GATT (hoy Organismo Mundial de Comercio) en la década de los ochenta, se inició el proceso de apertura de la economía mexicana al exterior. Paulatinamente fuimos eliminando permisos de importación y reduciendo aranceles. La primera etapa de este proceso se hizo al negociar y luego suscribir con Estados Unidos y Canadá un T.L.C.A.N. que, entre otras cosas, regula las transacciones comerciales entre los tres países. Entre tanto, Europa avanza hoy día en su plena hegemonía de integración, no sólo comercial, sino también socio-política, cuyo objetivo era crear la UE.

¿Qué nos ofrecieron con la llegada del T.L.C.A.N.? La reactivación del aparato productivo económico con la posibilidad de una nueva relación de intercambio de flujos de inversión, materia prima, mercancías de diversos tipos, bienes y servicios, mano de obra, tecnología, financiamiento preferencial a las exportaciones, bajos impuestos arancelarios, crear una planta productiva más competitiva con productos de calidad con su principal socio comercial; por lo tanto, mayor oportunidad de empleos tanto para obreros, técnicos y profesionistas, mayor accesibilidad a los trámites de poner un negocio y a los inversionistas se les garantizo el apoyo del gobierno para que instalen sus empresas bajo una plataforma de un sistema de infraestructura de comunicaciones y transportes y el fortalecimiento de nichos competitivos, mejores salarios, reglas comerciales más claras y justas, y sobre todo una mejoría en los niveles de bienestar social.

Debemos de reconocer que el T.L.C.A.N., marcó una pauta, para lo que vino después en materia de negociaciones y acuerdos comerciales de nuestro país. Los indicadores económicos de 1999, nos muestran que las balanzas comerciales nos favorecieron en todos los casos; en este sentido, es provechoso para México la firma de dicho instrumento. Ello sin embargo, no debe ser una apreciación lineal. También se nos generaron problemas. De ahí la importancia de evaluar permanentemente lo que resulta de cada tratado suscrito.

La operación del tratado ha revelado una radiografía que expresa profundas disparidades regionales y sectoriales: Un México que se adapta en tiempos diferenciados, con resultados heterogéneos. Su difícil integración a los circuitos económicos norteamericanos ha desnudado las carencias de nuestra infraestructura, de nuestro marco jurídico, de nuestras políticas gubernamentales. Sin embargo, me parece esencial poner énfasis en tres temas fundamentales:

Primero, la progresión geométrica de las exportaciones no se ha traducido todavía en la aceleración y la difusión del crecimiento de la economía mexicana. Desde 1994, nuestras exportaciones hacia el mercado norteamericano se han más que duplicado, con tasas de crecimiento superiores a 20% en algunos años. No obstante, como se muestra en este estudio, la base exportadora sigue siendo estrecha: las ventas externas han crecido al ritmo de las maquiladoras, el comercio y los esfuerzos de un grupo de grandes conglomerados nacionales.

No se han dado los indispensables encadenamientos productivos entre las empresas exportadoras y la economía volcada hacia el mercado interno. Desprovistas de créditos factibles y de incentivos puntuales, las pequeñas y medianas empresas no se han incorporado a los circuitos exportadores.

En la industria maquiladora el contenido nacional de la producción se mantiene por debajo del 5%. En los sectores, como el automotriz donde existe un mayor nivel de integración con proveedores nacionales, los encadenamientos son producto de procesos anteriores y hasta ajenos en ocasiones al T.L.C.A.N.

Mientras que la creación de empleos, aún en los sectores exportadores, ha estado por debajo de las expectativas esperadas por las promesas de los promotores del tratado y a pesar del incremento significativo de la productividad laboral, el diferencial salarial con nuestros socios comerciales ha crecido sustancialmente, como lo demuestra el aceleramiento de los flujos migratorios de México hacia los Estados Unidos.

Estas carencias fundamentales revelan una falla estructural en la estrategia económica de los últimos años: los mercados no parecen estar funcionando solos, al menos no en una dirección que acreciente y extienda los beneficios de la apertura comercial.

Sin una política industrial estratégica y de largo plazo, el T.L.C.A.N. ha incrementado la dualidad de la economía mexicana y las disparidades entre sectores y entre regiones. Para enfrentarlos, se requieren intervenciones puntuales en los mercados laborales y de crédito, la utilización estratégica de incentivos fiscales y compras gubernamentales, y, en general, una postura activista y promotora del Estado mexicano que reemplace la pasividad actual.

En segundo término, el estudio pone realce en los problemas de operatividad del T.L.C.A.N. La puesta en vigor de los acuerdos ha sido menos fluida y más conflictiva que lo previsto por los negociadores. En algunos sectores, como el auto transporte, el calendario de liberación ha sido violentado por decisiones unilaterales de nuestros socios comerciales, muy particularmente de los Estados Unidos.

Los mecanismos de resolución de controversias se han mostrado muy lentos y débiles para hacer valer la razón legal sobre los intereses particulares. Asimismo, las instituciones del Tratado son esqueletos, desprovistos de recursos, capacidad política y poderes coercitivos.

Esta fragilidad institucional es particularmente grave y notoria en los instrumentos creados por los acuerdos paralelos. La comisión de Cooperación Laboral ha sido incapaz de impedir las violaciones a los derechos de asociación y de contratación colectiva de los trabajadores mexicanos; todas las denuncias presentadas ante ella se han perdido en laberintos burocráticos y en ningún caso, se han disparado los mecanismos de sanción comercial previstos por el acuerdo paralelo.

Su contraparte ambiental ha sido igualmente ineficaz para frenar el grave deterioro del entorno natural de nuestro país: como en el freno laboral, los complejos procedimientos que median entre las faltas a la legislación ambiental y las sanciones comerciales limitan severamente la capacidad reguladora de la Comisión. La ineficiencia de las instituciones del tratado no está exenta de consecuencias: entre otros efectos, ha reavivado la polémica sobre los bajos salarios y la pobre regulación ambiental en México, y su potencial destructor de empleos en los Estados Unidos y Canadá. En el mediano plazo, ese debate puede socavar al tratado mismo y poner en riesgo nuestro acceso a los mercados norteamericanos.

En Tercero término, el T.L.C.A.N. en su forma presente genera tensiones e inequidad que no pueden ser resueltas en un ámbito comunitario. En particular, la movilidad del trabajo fue marginada del esquema de negociaciones por una decisión unilateral de los Estados Unidos, a pesar de que, como lo demuestra los flujos migratorios masivos, los mercados laborales de México, Estados Unidos y Canadá se encuentran crecientemente integrados.

La migración masiva continuará mientras se mantenga el gigantesco diferencial salarial: es un producto de la dinámica del mercado de trabajo, como también la ausencia de un marco jurídico supranacional que regule ese mercado crucial socava no sólo de los derechos humanos de los migrantes, sino también los niveles salariales de los trabajadores de toda la región.

Enfrentar esa problemática sería un primer paso hacia la homogeneización progresiva de los derechos sociales de los ciudadanos de los tres países. Asimismo, es urgente afrontar los dilemas del financiamiento del desarrollo. En las condiciones actuales, México debe afrontar sólo los costos del ajuste a mercados abiertos, incluyendo entre otras tareas urgentes, el desarrollo del sistema de infraestructura, las transferencias hacia regiones rezagadas, la inversión en servicios públicos básicos y el fortalecimiento de la capacidad regulatoria del Estado.

Un tratado cuya característica central es la desgravación arancelaria de cada uno de los tres miembros hacia los otros en cuatro plazos: de inmediato, o sea a la entrada en vigor fue el 1o. de enero de 1994, y en cinco, diez y quince años a partir de la fecha mencionada. El plazo máximo correspondió sobre todo a las importaciones cerealistas desde Estados Unidos de parte de México y a las importaciones estadounidenses de productos frutales desde México. Se establecen reglas de origen para limitar a los productores nacionales los beneficios de la liberalización comercial. El tratado considera también aspectos relativos a los servicios, como el transporte terrestre, los bancos, seguros y casas de bolsa además del compromiso de una gradual apertura a los productores regionales en las compras del sector público.

No hay en el T.L.C.A.N. ninguna iniciativa destinada a una armonización de las políticas de competencia o de regulación de los tipos de cambio, de convergencia de las políticas macroeconómicas o de regulación de los flujos de trabajadores de un país a otro. Sin embargo, estamos aquí frente a un hecho de gran importancia que revela una voluntad de convergencia que desde el terreno comercial podría ampliarse a otros ámbitos en los años futuros si la inicial experiencia comercial se revelara beneficiosa para todos.

3.5 ANTECEDENTES DE LOS TRATADOS COMERCIALES DE MÉXICO

A México se le considera uno de los países más globalizados del mundo, pues cuenta con una serie de acuerdos comerciales con diversos bloques económicos y países individuales. Es la única nación que mantiene relaciones comerciales con los tres continentes que forman la tríada (América del Norte, Europa y Asia).

Estos nexos comenzaron con su entrada, a mediados de la década de los ochenta, al GATT, pero su primer paso hacia esta nueva vida internacional fue la firma y entrada en vigor del T.L.C.A.N., a principios de los noventa. Desde entonces ha habido cambios muy importantes de la vida económica, política y social del país, que se reflejan en el territorio. Desde el punto de vista económico, según (Katz, 1998) las dos políticas que generaron un cambio en México fueron la apertura de mercados y la inversión extranjera, que forman parte del proceso de globalización que se está manifestando a escala mundial.

Durante más de la mitad del siglo pasado la política económica interna de México se concibió un desarrollo a partir de un enfoque sectorial y con énfasis en el crecimiento industrial. Desde este punto de vista, poco se entendió que el territorio es asimétrico en cuanto a dotación de recursos, donde cualquier decisión tomada que no incorpore las diferentes vocaciones productivas del espacio generará un inevitable desequilibrio regional que en un plazo indeterminado expresará rezagos sociales y territoriales que frenan el avance nacional y no permiten sumarse de manera homogénea a estrategias más avanzadas que sigue la economía mundial.

De esa manera, la variable espacial sólo apareció en forma aleatoria y como un mero soporte de los procesos productivos, lo cual generó al mismo tiempo concentración y dispersión territorial y una notoria predefinición, a través de la política económica, de las cuales serían las regiones dinámicas junto con las excluidas, que al mismo tiempo conformarían el soporte de la pobreza y la marginación, o bien la reserva de expulsión de población.

Por lo que, se generaron graves distorsiones territoriales debido a una política económica que más bien alentó la extracción de recursos, al seguir criterios coyunturales que una vez que agotaban el recurso en cuestión no originaban una dinámica de crecimiento alternativo, con lo que las regiones entraban en una fase de abandono. Es cierto que se llevaron a cabo algunos programas específicos de desarrollo

conforme a enfoques regionales, pero los impactos más bien fueron adversos, al menos desde la perspectiva de cómo se entiende hoy el *desarrollo económico regional*.

Este podría ser el caso de los Programas de Desarrollo Regional por Cuencas Hidrológicas, el de desarrollo de polos turísticos y hasta otros más, orientados al desarrollo social, como el de Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (Coplamar), Programa nacional de Solidaridad (Pronasol), entre otros.

Así la definición de regiones beneficiadas y marginadas, legitimada con un T.L.C.A.N., quedando establecida en esta primera década una política económica bajo la garantía de orientar las inversiones a esas regiones marginadas a través de obra pública o las exenciones fiscales para la instalación de empresas transnacionales en nuestro territorio, fomentando la capacidad de conformar dentro de la región una plataforma de infraestructura.

A medida que ha venido avanzando la globalización, aumentó también la percepción sobre una profundización de las asimetrías regionales, particularmente porque la política económica se sitúa en el escenario de una economía abierta, sujeta a una desmedida competencia internacional y en el contexto de una menor estabilidad social ante los mayores conflictos regionales agudizados por la profundización de la crisis económica y la mayor concentración del ingreso.

Considerando lo anterior, en los sexenios pasados se piensa que una forma de revertir esos desequilibrios es insertar esas regiones rezagadas en los nuevos procesos globales, con el desarrollo de infraestructura y la consideración del uso de los recursos naturales con que cuentan cada región, la canalización y/o promoción de mayores flujos de inversión productiva para incrementar el ingreso, mejorar la calidad de vida, fomentar el arraigo regional y contener los flujos migratorios hacia la Frontera Norte de nuestro país.

En esta lógica se orienta la puesta en marcha de una serie de tratados comerciales. En tan sólo algunos años, México se hizo miembro de la OMC, OCDE, APEC, y el BID. A nivel bilateral y regional, México firmó una serie de tratados de libre comercio en la década de los años noventa, México decidió negociar con diversos países latinoamericanos con la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), que integra los mercados nacionales más importantes de América Latina, descendían los porcentajes de 4.29% en 1980 a 3.27% en 1993, año anterior al tratado, para situarse a niveles irrelevantes, en el año 2003: 1.36%, esto quiere decir que América Latina, un espacio de importancia cultural y geoestratégica en la visión mexicana del mundo, ha dejado de serlo económicamente, siendo que la presencia mexicana de 1.75% de las exportaciones hacia Centroamérica en 1980 era de 1.25% en 1993 de 1.12% y para el año 2003 de 1.12%.

A diferencia de otras regiones comerciales, como el MERCOSUR, el comercio en el T.L.C.A.N. no creció disminuyó sus intercambios comerciales con el resto de las regiones. Por el contrario, su presencia ha crecido en los europeos, asiáticos y, de manera particular, en Latinoamérica, por ejemplo con Chile (1991,1999); Estados Unidos y Canadá (1994), Bolivia, Costa Rica (1995); Colombia y Venezuela (G-3, 1995); Nicaragua, Uruguay, Cuba, Ecuador (1998), el Triángulo del Norte: El Salvador, Honduras, Guatemala, (2001).

Vale la pena señalar que si uno de los propósitos del gobierno mexicano durante 1995-2000 fue diversificar su comercio exterior, ello no se logró en el caso de América Latina, antes bien empeoró, por lo menos en términos relativos. Para ilustrar lo siguiente (Véase en apéndice estadístico Cuadro 7), donde se compara el momento y la proporción del intercambio mexicano con América Latina en relación con el intercambio comercial de México con el exterior, y específicamente con los Estados Unidos, referente obligado dado el peso que en términos comerciales representa este último país para México.

El valor del comercio total con la región se incrementó de 5,044.60 millones de dólares en 1994 a 8,060.80 millones de dólares para finales del año 2000, lo que representó una variación porcentual de 60% respecto a 1994. Sin embargo, en términos relativos, el comercio con América Latina disminuyó respecto al comercio internacional de México, ya que pasó de 3.60% en 1994 a 2.58% seis años después, mientras

que en el comercio con Estados Unidos pasó, en los mismos años, de 75.94% a 80.84%. Muchos años han pasado desde mediados de los años setenta del siglo pasado cuando el comercio con América Latina representaba alrededor de 9% del comercio total en México, lo que nos hace pensar que a pesar de las intenciones, los discursos, los acuerdos, los tratados, América Latina es desde hace varios lustros el "gran socio pequeño de México".

La puesta en marcha del Plan Puebla Panamá (PPP) 2001, a través del cual se recupera a la política regional como pivote del desarrollo económico, lo que implica una incorporación mucho más extensa del Sur-Sureste mexicano en comparación de lo que representó en el pasado, habida cuenta que sus recursos le permiten reposicionarse en nuevas lógicas de expansión de los mercados y despliegue del capital en regiones de alto potencial. El cual se reconoce la posición marginal de dicha región respecto a las políticas regionales, inversiones, desarrollo urbano e infraestructura de transporte.

El resultado ha sido una profunda diferenciación en el nivel de desarrollo regional del país, en el esquema de articulación territorial del Sur y con la esperanza de alcanzar los niveles de bienestar satisfactorio para la población.

Estos rezagos históricos reflejan graves asimetrías con respecto al Norte y Sur del país, siendo empadronado el lado Norte por el T.L.C.A.N. y el lado Sur por el PPP, dos tratados llenos de esperanza de reactivar un *desarrollo económico regional* a la población indígena, a la población rural, a la población urbana y aquellas proporciones de población en condiciones de pobreza y pobreza extrema, escasos servicios, sin consolidar aún su infraestructura básica, con bajos ingresos y un índice bajo de escolaridad, así como tasas superiores de mortalidad infantil y desnutrición, y una alta marginación social.

Un elemento adicional es el riesgo asociado a la globalización que ahora enfrenta regiones subnacionales y las comunidades locales anteriormente mencionadas, sobre todo aquellas que quedaron excluidas de los beneficios de las políticas endógenas, pues ahora hacen frente a un contexto actual, donde existe una apertura altamente competitiva y con menores regulaciones por parte de los estados. Ante ello el futuro desarrollo de las regiones tanto del Norte como del Sur se vuelve altamente vulnerable porque al carecer de capacidades para insertarse favorablemente al mercado, corren el riesgo de una mayor marginación, deterioro severo de las condiciones de vida y expulsión de población.

Así, ante la ausencia de políticas compensatorias regionales y frente a las limitadas opciones que han ofrecido los programas de carácter asistencial para reducir la pobreza y/o arraigar a la población, y los inoperantes planes y programas de ordenamiento urbano para introducir una plataforma de *desarrollo económico regional* en cuanto a su infraestructura, educación, asistencia social, equipamiento y servicios especiales de tecnología en telecomunicaciones, propuestas de vialidades funcionales y de transporte público, siendo estos esquemas de desarrollo regional planteados por intereses partidistas y particulares no de carácter humano de necesidades que realmente necesita la población demandante, que verdaderamente promueva inversiones productivas y crear infraestructura y sustentabilidad ambiental, a fin de aprovechar las oportunidades bajo el contexto actual de la globalización económica.

En la actualidad se encuentra en proceso de firmar uno con Japón (2004) y otro hasta el año (2006) el ALCA. La Unión Europea, basta considerar que, en 1980, el 15.89% de las exportaciones mexicanas se dirigían a los países europeos integrados en su principio por 15 países en 1993 sólo fue de 5.02% y en 2003, únicamente el 3.38%. Un total, en ese último año, de 5,593 millones de dólares. En ese mismo año el déficit comercial: 12,470 millones de dólares en los países de la Unión Europea, 4,522 millones de dólares en los países de Latinoamérica; 905 millones de dólares en los países de Centroamérica; 29,468 millones de dólares en los países Asiáticos; 7,017 millones de dólares con Japón; 8,938 millones de dólares con China; 105,686 millones de dólares con Estados Unidos y 4,121 millones de dólares con Canadá.

Dadas las características geomorfológicas de cada región, la capacidad de cada región para ser frente a los retos de traslados y movimientos de flujos de mercancía, y la capacidad de cada región para ser frente a los retos económicos y tecnológicos provenientes de las otras regiones destinadas a jugar un papel protagónico en la economía mundial del futuro bajo una consolidación plena del sistema de infraestructura

de comunicaciones y transportes, debiendo que redoblar un gran esfuerzo por parte de nuestro país siendo comparado con los países vecinos de Canadá y Estados Unidos, llevándonos un gran margen de modernización acelerada y sostenible de su sistema vial carretero.

En materia de carreteras a pesar que la iniciativa privada demostró su incapacidad para manejar las carreteras del país y tuvo que ser un objeto de un rescate que a costado al erario más de 141 mil millones de pesos, hace seis años las empresas constructoras fueron rescatadas por el gobierno, (23 carreteras rescatadas), costo del rescate estimado en 1997 (57,881 millones de pesos) al cierre de 2002 (141,161 millones de pesos).

Dicho lo anterior, en términos de la posibilidad de convertir a nuestro país en un espacio insertado en la globalización, como plataforma de distribución de mercancías entre la Cuenca del Pacífico, América y Europa, resulta un proyecto inviable, dado que las redes mundiales de transportación de mercancías funcionan ahora bajo sistemas de transporte intermodal.

Este es el motivo por el cual Estados Unidos desplaza su tráfico de mercancías en su propio territorio, al configurar puentes terrestres bajo sistemas ínter modales altamente competitivos frente la alternativa que presenta principalmente el canal de Panamá con su enlace de corredores alternos Sur-Sureste del PPP, y actualmente modernizando nuestra red carretera hacia las diferentes regiones del Centro-Norte del T.L.C.A.N. poniendo en manifiesto las consecuencias de la profunda crisis económica de 1982, aplicando en México una enérgica política económica de reducción de las actividades del Estado en la economía, de apertura al mercado externo, disminución del gasto público y férreo control salarial. Expresando una definición neoliberal de desmantelamiento del Estado social mexicano en aras de la eficiencia, la estabilidad y competencia a nivel internacional. Tales planteamientos se han hecho extensivos en el sector industrial, el comercio, los servicios (la banca) y la agricultura.

Esto es, desde su inicio de su gestión se plantea abiertamente que el motor de la recuperación y crecimiento económico lo será el capital privado, quedando atrás el Estado paternalista que durante décadas subsidió las ganancias de empresarios, comerciantes y banqueros. Conocidas las limitaciones del capital nacional para cumplir esa función, a partir del año 1990 el gobierno lanza rápidamente a promover un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, y posteriormente con Canadá, que asegure el flujo de capital internacional necesario para la modernizar el conjunto de la economía nacional. Aparejado a ello, se ha ido modificando, vía leyes reglamentarias, la participación del capital extranjero en la industria, en el comercio e incluso en la banca.

La política del gobierno mexicano de atracción del capital extranjero como clave de tal recuperación y crecimiento de la economía nacional, ha dado resultados. El desmesurado flujo de capitales hacía el país, ocurrido entre 1989 y los primeros meses del año 1994, es en parte del resultado de las políticas gubernamentales que buscan crear un ambiente adecuado a su ingreso, destacándose entre ellos: la aplicación de los programas de estabilización, la liberación interna y externa, el cambio de funciones de los agentes económicos, los estímulos en la repatriación de capitales, y la mayor flexibilidad a la entrada de la inversión extranjera, los altos rendimientos bursátiles y las expectativas creadas por la apertura comercial. Con ello, el saldo de la inversión extranjera total, estimada de 20 millones de dólares, lo que representó un avance de 85% en la meta programada dentro del periodo de 1989-1994 (Marcos, 1992).

Algunos de los resultados favorables dentro de este periodo, han sido los siguientes: permitir compensar el déficit de la cuenta corriente, alcanzar un alto nivel en las reservas internacionales del Banco de México, regular el mercado cambiario, ampliar los márgenes de política fiscal, estos resultados favorables generados por tales ingresos, junto con otros contabilizados en la cuenta del capital de la balanza de pagos, han servido para financiar los crecientes desequilibrios de la cuenta corriente, ayudando a generar un aparato productivo capaz de competir interna y externamente y de financiar su propio desarrollo, estos son los beneficios de entrada en vigor del T.L.C.A.N.

Durante el periodo 1994-2000, expandiendo la inversión extranjera en cartera de 148% en promedio anual, y su importancia en los flujos pasó de 14% a 61%, colocándose sobre todo en instrumentos a corto

plazo, y la inversión extranjera directa apenas creció 11%, resaltando su predilección por los sectores industrial, comercial, de servicios, que han absorbido hasta el 70% de la misma, es decir, por actividades no comerciables internacionalmente, lo cual poco contribuye al mejoramiento directo de las cuentas externas del país.

Resulta claro que el problema fundamental para el gobierno actual, es que el T.L.C.A.N. se convirtió no en un medio, sino en un fin que subordinó todos los demás aspectos de la modernización, definiendo la apertura económica hacia el exterior en materia financiera y de inversiones, la desincorporación de las empresas estatales, la acelerada reprivatización de la petroquímica básica y secundaria, las nuevas reformas legales y administrativas en materia fiscal, eléctrica etc.; que se encuentran en proceso de negociaciones ante el pleno de la cámara de diputados y el senado de la república, y la anunciada transformación de la ley laboral; todas las medidas que conforman una política neoliberal, se llevan a cabo subordinadas a las condiciones impuestas en la negociación del T.L.C.A.N.; anexando a estas consideraciones la accesibilidad automática a la ventaja competitiva como un concepto empresarial, económico, haciendo referencia a un instrumento activo o un proceso dinámico de acumulación de factores internos y externos para la producción.

Esto es congruente con lo establecido en éste contexto del continente: América del Norte, quien sostiene hoy día que las ventajas competitivas de una unidad productiva se obtienen por un conjunto de elementos que se denominan primarios correspondientes a la logística interna y externa del proceso productivo de cada país participante, como es el caso de Estados Unidos-Canadá-México, y los otros elementos se denominan secundarios por que incluyen la infraestructura básica, el manejo de los recursos humanos, o sea su potencialidad y capacidad en los avances tecnológicos y en la adaptación de innovaciones tecnológicas, así como también el establecer una plataforma en la infraestructura industrial estableciendo y adecuando el patrón territorial de sus núcleos urbanos, respondiendo al comportamiento del comercio internacional.

Dentro de estos 12 años de la firma del T.L.C.A.N. es útil examinar las exportaciones, las importaciones, la inversión extranjera y el empleo que ha registrado México, entre 1993 y 2001, no sólo a partir de los grandes agregados macroeconómicos sino también de datos de las empresas que definen gran parte de tales flujos comerciales (las empresas más importantes y las maquiladoras).

Con la creación de nuevos espacios económicos, algunas ciudades encontrarán la posibilidad de volverse el centro de coordinación de una región para una economía que se ha constituido más como bajo un contexto continental que nacional, en cuanto su alcance. Estos nuevos espacios económicos pueden ser regiones transfronterizas, entre dos o más países, como es el caso de nuestro estudio con el acuerdo comercial del T.L.C.A.N.

A pesar de que existen naciones que han disminuido en relevancia, como actores económicos en la economía global en desarrollo, numerosas empresas continúan queriendo estructurar sus actividades sobre una base nacional. Lo anterior se debe a que, para muchas empresas, la regulación gubernamental, el apoyo recibido, la política de cambio, los incisos de localización y los costos de transporte, siguen ocupando un lugar privilegiado en sus decisiones.

Entonces las ciudades en sus ramas de producción o distribución, tienen la posibilidad de volverse en un vector geográfico de una sede social nacional o centros de actividad de sedes internacionales de un gran número de empresas. Para que una economía manufacturera sobreviva a una competencia acrecentada, será necesario que restrinja la variedad de su línea de producción y que se especialice en "nichos competitivos", logrando que su economía urbana sea capaz de emprender un acceso operativo para las empresas de cualquier parte del mundo que busquen el acceso a un mercado continental, como el norteamericano y el canadiense, implicando la localización de un vector geográfico que requiera gastos en infraestructura de comunicaciones y transportes, la necesidad de contar con autopistas y carreteras como medios de transporte de enlace como una ciudad-punto de acceso facilitando el movimiento de las transacciones a través de su área y que permita vincular la economía regional y nacional.

Cada estrategia, y otras adicionales que considere prudente los programas de gobierno, pueden ser analizadas en forma específica para su plan a futuro, debiendo comprometerse al cambio institucional y a realizar las inversiones requeridas para la realización del futuro deseado.

La movilidad de capital supone que el mundo entero sea el mapa de los lugares potenciales para invertir. En los hechos, sin embargo, la localización del capital se muestra altamente selectiva: las empresas eligen el lugar más adecuado para cada tipo de producto y cada etapa del proceso de producción, así como las redes empresarias sustentan inmaterialmente la organización de los flujos. En consecuencia, pueden vincularse, sucesivamente, ciudades cercanas entre sí y aun la ciudad de México y su entorno inmediato.

Lo cierto es que se ha generado asimetrías territoriales en el movimiento de mercancías en las distintas etapas del proceso de producción, ya se trate de materias primas, bienes semi elaborados y productos terminados en su etapa final de distribución, evidenciando un futuro desarrollo menos equilibrado en términos sociales y regionales.

De no revertirse esta tendencia tendremos en perspectiva un desarrollo nacional más fragmentado o desestructurado del espacio regional, definido por criterios de inversión externa y más alejada de una política económica de largo plazo que permita un desarrollo interno menos desequilibrado entre sus estados y municipios.

La urbanización y el desarrollo socioeconómico, al ser procesos diferentes pero simultáneos han adquirido nuevas dimensiones y modalidades que se expresan, entre otras formas, en la configuración del espacio de las regiones las que constituyen hoy día, el escenario de problemas de implantación de políticas urbanas: habilidades en conducir y prevenir la resolución de asuntos de orden público a nivel regional. (Centros de decisión, y en especial, a los procesos de industrialización que se han convertido en agentes de la dinámica de las fuerzas de mercado y promotores de la concentración espacial de la inversión, intercambio de bienes y servicios, mano de obra calificada, y la infraestructura).

Por tanto, la planeación regional en México se enfrenta, por un lado a la actualización de una nueva definición de prever y aportar un instrumento valioso para el *desarrollo regional*, o sea, el diseño instrumental para enfrentar los nuevos retos del desarrollo nacional en los diversos contextos: global, nacional, regional, metropolitano y local, dando el reconocimiento pleno dentro de la política económica y la necesidad de aprovechar las ventajas potenciales de los acuerdos comerciales, para fortalecer a las ciudades y las regiones, siendo verdaderos receptores de una integración económica global.

Siendo, a su vez, un ejercicio preventivo y regulatorio para que exista mayor equidad en las regiones que comprende el sistema de ciudades. De cualquier modo, el problema regional de hoy radica en conciliar el modelo de desarrollo nacional, orientado hacia el mercado internacional, que se caracteriza por la integración del país a la economía mundial.

Así mismo se inicia una nueva etapa de la integración desigual y asimétrica entre la economía mexicana y la norteamericana. Por ejemplo, la alta tecnología y las exportaciones de bienes manufacturados dependen de forma significativa de esa integración. Las relaciones económicas con Japón, La Cuenca del Pacífico y Europa vienen después y, al final, las relaciones comerciales con América Latina.

Siendo importante establecer que dentro del sistema de intereses de una economía que se sustenta en el auge del petróleo de finales de los setenta y su drástico final en 1981 crearon efectos contradictorios: abrieron el país al exterior en la forma más vulnerable -exportación petrolera- y endeudaron el país. A partir de 1982, el crecimiento económico depende de la reconversión industrial y de la reinserción de México en la economía mundial. Buena parte de esos cambios comenzaron a darse en el marco de las relaciones económicas entre México y Estados Unidos (Curzio, 1991).

Ahora bien la forma en que se organizan los negocios tomando más en cuenta la soberanía de un país, ciudad o región ponderando un vasto mercado de consumidores dentro de un vector geográfico actualizado su sistema de infraestructura de comunicaciones y transportes y equipamiento urbano, de esta

manera es un potencial consumidor y distribuidor de capitales y bienes y servicios estableciendo el fortalecimiento de una zona de libre mercado. Pero estas escalas productivas eran muy bajas para permitir un desarrollo industrial similar al de los Estados Unidos, por lo que la producción se diversificó orientada por el empuje interno de la demanda de las clases urbanas medias: aparatos para el hogar, textiles de nuevas fibras, alimentos procesados, productos para la higiene, cosméticos, medicinas y automóviles, pero, apoyándose en el desarrollo de empresas filiales americanas y europeas (Curzio, 1993).

Como se puede constatar a pesar del desarrollo industrial temprano de la industria textil y alimenticia en Puebla y de la importancia que tiene el puerto de Veracruz, como vínculo del país con Europa, a partir de la Segunda Guerra Mundial, el modelo concentró su desarrollo hacia el interior del país, acentuando la dependencia tecnológica y comercial con los Estados Unidos.

En los años sesenta se logró un cierto progreso en la sustitución de importaciones de bienes intermedios y capital, en 1970, se producían en el país, más de los 80% de los primeros y más de la mitad de los segundos, sin embargo, no se tenía ninguna especialización internacional o algún liderazgo tecnológico.

La decisión de tomar a la inversión como activadora del crecimiento económico ha propiciado el surgimiento de puntos dinámicos focalizados que en el pasado se correspondieron con la explotación de un recurso productivo, con una posición privilegiada en términos de los flujos internos del comercio, con la orientación territorial de los beneficios de las políticas públicas en el renglón de infraestructura, comercio y servicios, y desarrollo industrial, para la resolución de problemas asociados con el desempleo, rezagos regionales, dependencia y exclusión social, que en los últimos años se han agudizado. La falta de éxito al resolver tales dificultades ha impedido y hasta cierto punto deteriorado la cohesión social y la calidad de vida de la población. La situación creada en estas circunstancias de una apertura global comercial es necesario diseñar y aplicar eficaz y eficientemente estrategias económicas locales y regionales de desarrollo en el ámbito urbano.⁸

De cualquier modo, una expresión clara de estos desequilibrios es la marginación social que deja de constituir ya un hecho ficticio o confuso y adquiere una expresión territorial muy clara que se puede apreciar a partir de cualquier indicador seleccionado (niveles de pobreza, grados de inversión, calidad de vida, capacidad y calidad de servicios, niveles de violencia, parámetros nutricionales, degradación ambiental, etc.)

Esa misma condición impide tener certeza, no de la existencia objetiva de las regiones, sino de su configuración futura para el desarrollo como espacios sociales construidos bajo un proceso de planteamiento de actualidad, como lo es la globalización que pretenden lograr en esas regiones mejores niveles de consumo, de productividad, de calidad reintercambio de materia prima, y una mejor distribución comercial de bienes y servicios, la aceleración de los movimientos de libre comercio en la era de la información, flujos de mercancía personas y capitales conforman nodos específicos de especialidad económica.

Otro factor se desprende de las diferentes orientaciones de política económica que estimula la atracción territorial concentrada de la inversión extranjera directa, que define a su vez el peso y las configuraciones que adopta la especialización productiva de las regiones mexicanas.

Estos factores marcan la dinámica del empleo y ocupación de las migraciones intra e interregionales y expresan los desequilibrios sociales y espaciales en los diferentes componentes del desarrollo, como la contribución individual a la riqueza regional, los niveles de educación, salud y alimentación y los índices de marginación.

Ahora bien los desequilibrios regionales en inversión, junto con la expresión territorial de esos desequilibrios en rezago social, constituyen el mejor ejemplo de la existencia objetiva de las regiones.

⁸ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Monografías, México, Tomo I, 1992, pp. 9-12.

Estos desequilibrios no pueden ser corregidos por el mercado y exigen la presencia del Estado a través de políticas de desarrollo regional acordes con la dinámica de la nueva era de la globalización económica. Sin olvidar, que el desarrollo de las regiones mexicanas constituyendo para los urbanistas mexicanos un nuevo reto de hacer ciudad.

Recordemos que un proceso de *desarrollo regional* implica necesariamente un proceso de concertación en el cual comparten responsabilidades tanto el Estado como los actores regionales mediante formas concretas de articulación entre ambos, a partir de lo cual se derivan las recomendaciones sobre las políticas específicas que serán más apropiadas para promover el desarrollo económico y social del territorio en cuestión.

Por lo anterior, debe concebirse el *desarrollo regional* como un instrumento posible de promover una mayor participación social dentro de las regiones, al mismo tiempo pensar en un planteamiento de ordenamiento territorial orientado a contrarrestar los efectos de una economía globalizada reproduciendo el esquema de la inclusión/exclusión, es decir, sectores económicos integrados al mercado mundial, donde sus lazos son débiles con el mercado interno o doméstico, mientras los beneficios se concentran en pequeños grupos sociales; en cambio, amplias capas sociales permanecen al margen o mejor dicho, son excluidos para colocarse en una situación de precariedad de servicios básicos y pobreza con indicadores urbanos marginados y un bajo nivel de bienestar social.

Sobre todo en nuestro país que refleja que no se han aprovechado las ventajas que ofrece el T.L.C.A.N. en la reproducción de condiciones materiales, necesarias para vincular la rápida industrialización y urbanización de sus áreas urbanas y rurales, teniendo como centro principal para la reactivación laboral la ciudad de México, manteniendo un mercado laboral en expansión que, a su vez, reactiva la demanda de mano de obra, garantizada por el proceso de migración del campo hacia la ciudad, existiendo hasta la fecha la participación masiva de campesinos, obreros y técnicos buscando mejores niveles de bienestar social.

Por lo anterior el gobierno parece dejar de ser culpable de lo que sucede a la economía mexicana, por sus vaivenes o fluctuaciones dependen también de lo que los agentes privados hagan o dejen de ser en el plano internacional en la introducción de capital extranjero o inversionistas para una mayor apertura laboral y comercial.

De éste modo, el mercado mundial, con sus ritmos, estereotipos, impone sus condiciones sobre la vida socioeconómica que transcurre en una macro concentración metropolitana y sus transformaciones económicas, establecen nuevas dinámicas territoriales, que a su vez marcan una transformación en la actual dimensión y función del Valle de México en la globalización económica.

La economía nacional es cada vez más dependiente de la economía de Estados Unidos y de las de otros países y su dinamismo y logros están en función de hacer un uso eficiente de los recursos humanos y materiales disponibles. Además, las ciudades urbanas por si mismas son, más que nunca, la clave para el desarrollo de la competencia entre otras zonas metropolitanas y la globalización económica significa que se vuelven competidoras entre sí, para una mejor generación de empleos y en los procesos de producción de los productos que se desarrollan y comercializan y la mano de obra especializada.

El desarrollo regional presenta una débil articulación con la política económica a lo largo del tiempo, que se expresa en una pobre infraestructura, producto del criterio centralizador de los procesos económicos; esto ha impedido también la consolidación de mercados regionales como soporte del crecimiento y un desperdicio recurrente del potencial regional.

Entonces se desprende que las políticas de *desarrollo regional* en México han sido improvisadas y no están integradas como prioridad dentro de la política económica; además la estructura focalizada y la inversión sectorial impide la consolidación de procesos regionales más amplios, la creación de soportes para un desarrollo interior de las regiones más competitivo y la posibilidad de conexiones interregionales que llevan a redistribuir el espacio físico territorial.

3.6 IMPLICACIONES Y RETOS DE UNA ESTRATEGIA COMERCIAL INTEGRAL

El autor intelectual de difundir una nueva modalidad de una apertura económica más abierta, fue el Expresidente Miguel de la Madrid, ya que el autor de la ejecución de la obra fue el Expresidente Carlos Salinas, iniciando una crítica importante a las políticas agrarias tradicionales con el objeto de planear nuevos criterios con respecto al papel de la intervención del Estado en el agro y a la creación de mecanismos que estimularan la modernización de los diferentes sectores agrarios. Para ello se consideró como parámetro esencial los rasgos generales de la economía mexicana en el marco de la globalización y se decidió reorientar la política agraria para favorecer la vinculación con los mercados internacionales, véase en anexo de láminas: Firma del Acuerdo Comercial del T.L.C.A.N. de los países participantes.

Hoy día, las nuevas técnicas de producción permiten que las empresas respondan rápidamente a los cambios de los gustos y preferencias de los consumidores. La nueva lógica del mercado mundial implica que los productores tendrán que colocar mercancías de bajo costo y elevada calidad que correspondan a las necesidades de los consumidores a nivel regional, nacional e internacional.

Estas nuevas realidades han llevado a una transformación profunda de varias industrias, las cuales han logrado establecer sus procesos de integración de partes y componentes en un sinnúmero de plantas manufactureras alrededor de la Z.M.V.M., en busca de eficiencia y rentabilidad de su producción dentro del traslado de su mercancía mediante una infraestructura urbana, para su respectivo estudio de logística y de mercadeo de zona.

Esto significa que muchos de los bienes o servicios que consume una determinada región incorporan componentes o materiales que son producidos o ensamblados en otras regiones. Con ello las empresas están teniendo una mejor capacidad que los propios gobiernos para determinar las zonas aptas para el desarrollo industrial y comercial de las localidades, buscando como prioridad rentable el acceso inmediato a las vías de comunicación y la infraestructura de telecomunicaciones y sobre todo la rentabilidad de un espacio o predio para llevar a cabo sus operaciones e intercambios de productos.

Las empresas fomentan el intercambio de productos comerciales, como un proceso de bloques del mejoramiento de la estructura regional incrementando flujos de comercio entre diversas entidades o países; compitiendo entre sí para captar inversión nacional o extranjera, condicionante indispensable para el desarrollo de las economías de escala a largo plazo.

Se distinguen un acuerdo comercial preferencial que únicamente su mercado está enfocado a un país o una región, incrementando de manera sustancial su producción, brindando un intercambio comercial y el grado de unificación y coordinación de la política frente a los demás países o regiones.

México, Estados Unidos y Canadá han optado por suscribir un tratado de libre comercio, es decir, firmar un contrato mediante el cual los países se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios refiriéndose principalmente a los impuestos que se aplican a cierto tipo de mercancía al momento de ser importadas, mientras que los obstáculos no arancelarios conciernen mediante de tipo sanitario, normas técnicas de producción y de embalaje además de cuotas y restricciones que impiden la introducción de mercancías a otros países.

Los países con los cuales México sostiene la mayor parte de su intercambio comercial cuentan con una población de un elevado poder adquisitivo, ya que los consumidores de los países desarrollados son los compradores potenciales más importantes de productos mexicanos.

Siguiendo esta lógica, resulta evidente que el comercio exterior del país seguirá concentrándose en unas cuantas naciones. Pero el verdadero reto que enfrentará México consistirá en acrecentar el volumen y la proporción de su comercio con los países más desarrollados que están acostumbrados a recibir productos competitivos de alta calidad, el fomentar el intercambio comercial, y establecer mecanismos para dirimir las controversias de orden mercantil, aumentar el comercio entre las tres naciones, fomentando un grado

de especialización en cada economía, mayor bienestar para el conjunto de las naciones, incremento de su producción exportadora.

El T.L.C.A.N. permitió a México reducir considerablemente los costos de los insumos importados y de la misma manera facilitar el acceso a la tecnología necesaria para incrementar su productividad, competitividad y empleo. La situación geográfica y económica de México ofrece oportunidades únicas de inversión que no son exclusivas para las empresas nacionales y transnacionales, por su ubicación está colocado en un punto intermedio entre los países asiáticos de la cuenca del Pacífico y los de la Comunidad Europea. Estas características hacen a México uno de los países con mejores posibilidades para establecer una estrategia de inversión global que permitirá la atracción de capitales provenientes de las más diversas regiones del mundo.

La negociación de algunos sectores como la agricultura, la industria automotriz y textil y los energéticos, se deben principalmente a que en los tres países este tipo de ramas productivas desempeñan un papel sumamente importante en términos de generación de empleos, exportaciones, ingresos de divisas, avances tecnológicos.

Por lo tanto cada uno de los países involucrados busca la liberación del mercado pero tratando de evitar afectar esos intereses o sectores especiales, teniendo el compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en las regiones que comprende cada país; y sobre todo permitir el aumento de la competitividad entre las empresas y las ciudades metropolitanas para intensificar un reajuste en infraestructura, sus actividades económicas y los tecnopolos que operan en cada ciudad, región o localidad para ser más autosuficientes operacionalmente en sus servicios de exportación e importación de mercancías y crear unidades productivas de desarrollo industrial y ajustarse a las necesidades de una apertura comercial, para mejorar el bienestar y las condiciones de trabajo de cada región.

Es importante determinar cuales bienes susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias las reglas que se otorga a los bienes de producción en la Región de América del Norte, siendo que no hay bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países; obteniendo resultados previsibles; y reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del tratado. En materia aduanera es necesario un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial, requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes.

El acceso a mercados establece las reglas relativas sobre la verificación del origen de las mercancías, así como a restricciones cuantitativas entre las que se encuentran cuotas, licencias, permisos, requisitos de precios a importaciones y exportaciones que regirán al comercio de bienes y servicios, como también la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre los bienes y proteger los productos distintivos de los tres países, como las bebidas alcohólicas, productos deportivos, aparatos electrodomésticos, textil y prendas de vestir, auto partes automotrices, productos lácteos, granos y semillas, productos energéticos, intercambio cultural, equipos y material industrial, ampliación de apertura de créditos y asesorías, según la iniciativa, los inversionistas extranjeros también podrán participar en educación, comercialización de bebidas y alimentos, transporte aéreo, finanzas, telefonía y servicios ferroviarios, petroquímica secundaria, explotación minera, con excepción de los materiales radioactivos, que quedan reservados en el estado, entre otras consideraciones de productos diversos.

El sector automotriz es uno de los grandes generadores de empleos y es considerado como uno de los pilares del avance tecnológico e industrial. Además esta rama de actividad se encuentra integrada con otras industrias como son las de auto partes, vidrio, plástico, hule, electrónica y metalmecánica. Al mismo tiempo, este sector está estrechamente relacionado con ramas productivas que demandan sus productos como los del transporte y la construcción.

En México el sector automotriz es sumamente importante ya que proporciona empleo a cerca de 400,000 personas en diversas ramas como la industria terminal, la de auto partes, la maquiladora y las distribuidoras. En los últimos años se ha convertido en uno de los sectores prioritarios para el desarrollo del país, ya que representa cerca el 10% del personal ocupado en las manufacturas y es la segunda rama de actividad más importante después de la petroquímica en términos de su aportación al producto interno bruto.⁹

Otros sectores sociales como los sindicatos de la industria automotriz norteamericana y canadiense, buscaran defender sus intereses y sobre todo de impedir que las plantas armadoras y productoras de auto partes se trasladaran hacia México para aprovechar los menores costos salariales y la mano de obra barata y especializada en este ramo, ya que algunos armadores estadounidenses había enunciado que cerrarían varias plantas armadoras.

Los sindicatos de la industria automotriz en Canadá, al igual que los norteamericanos, se oponían a la firma del T.L.C.A.N. para evitar el cierre y el traslado de las plantas automotrices y de auto partes a México. Además al momento que los tres países se encuentran firmando el convenio trilateral, los conflictos comerciales entre Estados Unidos y Canadá en el sector automotriz se incrementaron ya que el gobierno del primero impuso un arancel compensatorio a este ramo, es decir, que un fabricante japonés instalado en Ontario, Canadá, que exportaba la mayor parte de su producción a Estados Unidos, por considerar que sus productos no cumplían con el 50% de contenido regional para acceder libremente al mercado norteamericano (Ávila, C., 1992).

Las presiones para el equipo negociador de México no vinieron solo del exterior sino también del interior del país. Los fabricantes europeos y japoneses instalados en el territorio nacional intentaron hacer valer sus puntos de vista para que el gobierno mexicano no aceptara reglas de origen demasiado elevadas que dificultarían sus exportaciones hacia el mercado estadounidense.

Además el gran reto de la negociación para el gobierno de México consistía no solo en poner de acuerdo a los diversos fabricantes que operaban en el país, sino también en encontrar formulas que permitiesen mantener y atraer inversión adicional hacia diversos sectores de producción, siendo el propósito fundamental del tratado, siendo que algunos otros sectores son sumamente sensibles y conflictivos, no sólo por su importancia de su generación de empleo, sino también por los aspectos tecnológicos que de él se derivan, introduciendo en un mejoramiento del sistema de infraestructura de comunicaciones y transportes y con el apoyo del Estado.

Es útil recordar que en 1990, tres años después de que el T.L.C.A.N. fuera suscrito, ya existía una alta concentración de comercio entre los países signatarios. De las importaciones totales en ese año, 65.6% de las de Canadá y 68.8% de las de México, tenían como destino Estados Unidos. Del lado estadounidense, la situación era similar: cerca de 14.8% de sus importaciones totales provenían de Canadá y 6.1% de México. Lo mismo sucedía con la IED en 1990, más de 15.8% de la IED de Estados Unidos tuvo a Canadá como destino. De los activos totales de las compañías extranjeras en México, más de 72% eran de compañías estadounidenses.

La migración era otro de los fuertes vínculos que existían desde antes de la firma del T.L.C.A.N. En 1990 había 6.5 millones de personas de origen mexicano viviendo en Estados Unidos (7.9% del total de mexicanos). Estados Unidos buscaba disminuir el flujo de migrantes por medio de promover nuevos empleos en México apoyándose en el tratado. Sin embargo, la crisis de 1995 retrasó el logro de ese objetivo hasta 1998-2000, cuando la economía mexicana recuperó su crecimiento y los flujos migratorios disminuyeron algo. En todo caso, la recesión de 2001 a 2003 indica que el T.L.C.A.N. no es suficiente para lograr ese objetivo.

Las transacciones financieras han sido sustanciales entre los tres países. Un componente importante son las remesas de los mexicanos radicados en Estados Unidos pues, en 1990 estas equivalían a 4.9% de los

⁹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, El sector automotriz, Monografía 10, México, p.9.

ingresos totales de la cuenta corriente en México; hoy ascienden a 14 mil millones de dólares y representan el 6.8%.

Por su parte, para México es fundamental obtener el mayor provecho posible de su vecindad con la economía más poderosa del mundo. Por medio del T.L.C.A.N. podría captarse más IED, necesaria para generar más empleos, fomentar las exportaciones y elevar el nivel de vida de los mexicanos. México busca ser próspero en todos los aspectos. El tratado es una prueba fehaciente de que en ese aspecto los intereses mexicanos coinciden con los estadounidenses, pues ambos pueden beneficiarse de la prosperidad derivada del T.L.C.A.N.

Este tratado requirió y representó el primer esfuerzo de negociación a gran escala concertado entre el sector público y el privado mexicanos. Una vez que el gobierno de México plantea el objetivo general y acordó con Estados Unidos lanzar el proyecto, se volvió crítico contar con el apoyo de múltiples sectores, en particular del empresariado de ambas naciones. Por tanto, convencer al empresariado nacional y a otros sectores económicos de los beneficios netos del tratado requirió de una discusión abierta y bien fundada de las ventajas y desventajas del mismo.

Ejercicio que partió de analizar juntos las implicaciones comerciales, los mecanismos disponibles para defenderse, las áreas de oportunidad y aquello que debía lograrse en la negociación en esos otros aspectos, así como los que no podían aceptarse.

En lo que se refiere a las diferencias, fue indispensable reconciliar y, en lo posible, coadyuvar a evitar que se convirtieran en obstáculos insuperables para la negociación. Por lo que, a diez años de su puesta en marcha el T.L.C.A.N. no es suficiente para lograr su propósito estratégico: la prosperidad de México pues nuestro país no está creciendo ni tampoco está generando los empleos necesarios.

Si bien el T.L.C.A.N. ayudó a incrementar la IED que llegaba a México, de 4,974 en 1993 a 9,536 millones de dólares en 2003, de los cuales 5,101 provienen de Estados Unidos y 160 de Canadá, este monto dista mucho de los 20 mil millones de dólares que México necesita para crecer al 5% o más. El T.L.C.A.N. no está siendo acompañado de las reformas necesarias para captar dicho monto. Además, se han acumulado rezagos por la falta de crecimiento.

El sector agropecuario nacional, en particular el que se aferra a los cultivos tradicionales, ha sido dañado. Ha resultado muy costoso no promover a tiempo la reconversión productiva del agro mexicano y con los alcances necesarios. El error no es de NAFTA, sino de México. Aún hace falta aprovechar la "complementariedad" demográfica por medio de mecanismos migratorios capaces de sacar más provecho de los excedentes de mano de obra en México.

Dándole continuidad al proceso de transformación de una economía más abierta, surge el siguiente cuestionamiento ¿Cuál ha sido el perfil regional exportador? A partir del periodo de 1994-2000, en el sexenio presidencial de Ernesto Zedillo debido a tantas reestructuraciones impuestas de ajustes económicos frente a la profunda crisis de un desarrollo económico regional estable, se empezaron a vislumbrar una verdadera revolución que transformo el territorio, en forma más radical que las políticas voluntarias de las décadas anteriores. Las áreas metropolitanas de las ciudades mexicanas dentro de este fenómeno económico, forman parte de las transformaciones que definen el desarrollo regional, a largo plazo es inconcebible sin la urbanización, que forma parte del proceso dinámico de localización y de relocalización espacial de los recursos.

Por otra parte, la reestructuración territorial que acompañó a la "reconversión" económica y que transformo el modelo territorial mexicano, no obedeció a las expectativas del desarrollo económico regional del T.L.C.A.N. anhelando territorio más "justo", en el cual las infraestructuras y los servicios de base serían mejor distribuidos en beneficio de la población que carece de los niveles de nivel de bienestar y la distribución espacial de las actividades económicas. Por el contrario desde un inició, la reconversión del territorio puso en dificultades las grandes metrópolis, provocó nuevas oleadas de migración hacia ciudades que no contaban con condiciones adecuadas para la inserción laboral y urbana de esta población flotante

nueva, o que no podía enfrentar el reto ambiental que este crecimiento demográfico suponía, entre otros factores.

Ahora bien, acerca de este cambio sustancial que esta sufriendo la ciudad de México, bajo su composición regional de las ciudades del centro de México en el contexto del T.L.C.A.N. realizando una reflexión sobre este tema en particular en el siguiente punto, puntualizando que esta área metropolitana y espacio urbano central del país, pasa por una etapa de reestructuración económica territorial que implica entre otros factores, un despliegue territorial de su población hacia la periferia, sin un crecimiento demográfico sustancial, advirtiendo una desindustrialización parcial que parecería haber tocado fondo, y que se acompaña en esta década por un aumento de la capacidad de gestión y dirección de la ciudad sobre el sistema económico nacional en su relación con el resto del mundo.

Las exportaciones de las maquiladoras aumentaron aproximadamente 20% al año entre 1983 y 1997, las tasas de crecimiento se acentuaron de un 2.6% en 1987 a 4.3% en 1998, mientras que el empleo subió entre 1983 y 1998 había más de 2867 plantas que empleaban directamente a casi 940,000 trabajadores. En cuanto a la generación de empleo por rama de actividad, se observan los siguientes indicadores: entre 1988 y 1997 el empleo en ensamblado de productos y componentes eléctricos pasó de un 40% a un 34%, los componentes de los vehículos automotores se mantuvieron en un 20%, como se observa es impresionante el desempeño de esta última actividad (Calderon y Peres, 1995).

Manteniendo un aumento en las exportaciones a los Estados Unidos en lo referente en auto partes, maquinaria y electrónica, pasando de un 5% en 1990 a 14.6% en 1998, los aranceles cayeron en este caso de un 2.8% a un 0.6% en maquinaria eléctrica y electrónica la participación ascendió de un 3.6% en 1990 a un 8.0% en 1998 y los aranceles disminuyeron de un 1.9% a 0.3%. En cuanto a la industria maquiladora del vestido se observó que los indicadores de la procedencia de las importaciones de vestuario a Estados Unidos en 1980, sólo un 8% provenían de México, Centroamérica y Caribe, ocho años después esta cifra aumenta a más de un 28.7%. Los impuestos arancelarios para la industria del vestido oscilaban entre un 17% y un 20% en 1988 para México y Centroamérica y el Caribe; con el T.L.C.A.N. estos se eliminaron prácticamente para México, en cambio, para los otros países estos se redujeron a una gama de entre un 5% y un 10%, los demás países del mundo pagan aranceles todavía más elevados, lo cual ha motivado que el capital de países europeos y asiáticos se asienten en nuestro país para aprovechar los beneficios arancelarios.¹⁰

En general como ya se ha comentado con anterioridad estos indicadores son muestra palpable que refleja el importante desempeño de la industria maquiladora en general y el acceso al mercado global, manteniendo los atributos de una localización cercana con el mercado estadounidense, los bajos costos de la mano de obra y los bajos aranceles de importación.

Teniendo una explicación del gran auge de la industria maquiladora en la frontera norte del país, por el hecho de haberse visto favorecida desde los años ochenta con leyes que permitían y fomentaban su establecimiento en esa zona fronteriza, algo contrario a lo que sucedió con el resto del país.

Ahora bien, desde otra perspectiva sexenal ¿Qué política de desarrollo social lleva acabo el gobierno? En el actual sexenio del Presidente Vicente Fox, en donde se vive un mundo de la economía global la velocidad de la información sobre los mercados internacionales y de adaptación a los mismos, la flexibilidad de las estructuras productivas y comerciales y la capacidad de insertarse en redes determinan el éxito o fracaso de los núcleos urbanos, el secreto reside en la velocidad de innovar el tejido de pequeñas y medianas empresas articuladas con grandes empresas en red respecto al exterior y con el poder político con relación al interior. Éste asegura importantes funciones de información y promoción y garantizar el ordenamiento y la prestación de servicios del sistema de infraestructura que integra cada ciudad, puesto que lógicamente el tejido económico y el tejido urbano se confunden.

¹⁰ Cálculos de la CEPAL, con base a datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América.

Es un momento histórico caracterizado por una globalización de la economía y las políticas de apertura de los mercados, por la descentralización política y por la revalorización de los ámbitos y de las identidades regionales y locales y por la multiplicación de demandas sociales heterogéneas que no se sienten satisfechas por las respuestas federales y estatales basado en un Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 de ampliación y concertación social por parte de la Secretaría de Desarrollo Social.

El país debe avanzar en la construcción de una política urbana en la globalización que haga realidad y preserve en todo momento la integración regional y proyectos estratégicos en las zonas metropolitanas del país, sin distingos de segregación y fragmentación de la estructura espacial urbana, fijando a su vez prioridades de acción a la transformación y modernización del sistema de infraestructura por parte del gobierno federal, estatal y municipal, superando no sólo a la pobreza, sino a las adversidades y los retos, en particular de las ciudades que conforman la C.R.V.M. bajo una estructura de dinámica poblacional, que se encuentra en un proceso de cambio por un crecimiento poblacional de las áreas urbanas, escaseando una actividad productiva en las zonas rurales y un fenómeno de despoblamiento.

Así la globalización del mercado de capitales, de los mercados de mercancías y de las cadenas de producción, hace cada vez más difícil que el estado pueda ejercer una política económica efectiva. El desarrollo de la UE es el proceso más importante en este sentido, pero también afectan el nuevo panorama mundial el T.L.C.A.N. (con su futura extensión a América Latina), la constitución de un área de cooperación económica en el Pacífico, la coordinación económica mundial encargada por el club del G-7 (con Rusia como observador) al FMI, al BM y otras iniciativas en curso.

Pudiendo establecer que desde hace dos décadas, México padece transformaciones sustanciales de su territorio que han sido interpretadas de maneras diversas, entre ellas el proceso de apertura de los mercados y la aplicación de políticas neoliberales que recomponen las fuerzas económicas, sea como sea, el estudio del territorio mexicano no puede ser emprendido solamente a partir de una visión general a escala nacional; es imprescindible examinar las dinámicas de cada región, entender las transformaciones en curso y verificar la coherencia y adecuación de los análisis propuestos desde el contexto global hasta el local.

La comprensión del territorio actual se deriva de dos dinámicas complementarias: la primera es el sistema global y el espacio-nación y la segunda es estudiar las realidades particulares y derivar reflexiones generales sobre posibles ordenamientos regionales a escalas geoeconómicas, ya que este trabajo, es resultado de una primera etapa de reflexión sobre la competencia en el sistema comercial mundial, en diversos contextos políticos, estrategias exteriores, el futuro de la integración del T.L.C.A.N., y la relación con el contexto global que mantiene nuestro país, como ahora su incidencia de las dinámicas metropolitanas en diversos contextos de reestructuración territorial resaltando los aspectos más significativos de la transformación de la región centro de México.

México pierde aceleradamente la ventaja que le dio el T.L.C.A.N. debido a la presencia de China y a la pérdida de competitividad del país, mientras que China está ganando participación en el mercado estadounidense existiendo la posibilidad de la firma del ALCA; los países sudamericanos tendrán ventajas de mayor competitividad, mientras que en nuestro país no ha mejorado el transporte, las comunicaciones portuarias, aeroportuarias y de caminos, así como de telecomunicaciones sobre todo en la telefonía móvil, celulares e informática, etc.; según el negociador del T.L.C.A.N. Serra Puche.¹¹

Al referirse al décimo aniversario del T.L.C.A.N., dicho negociador consideró que también el consumidor es el gran ganador, por ejemplo, la industria automotriz en la que hay una gran variedad de opciones, no sólo de modelos, sino de oportunidades para adquirir un auto. Dentro de la apertura comercial los servicios como telecomunicaciones y los servicios financieros quedaron bien protegidos requiriendo plazos más rápidos de apertura, así como de consolidar un programa de seguridad regional, un acuerdo agrícola regional, un acuerdo de coordinación macroeconómica, reformas en materia de energía y transporte para hacer más eficiente la interconexión con Estados Unidos y Canadá.

¹¹ REFORMA, Información Nacional, México 5 de enero del 2004.

3.7 IMPLICACIONES Y RETOS DE LOS FLUJOS MIGRATORIOS

Debemos de reconocer primeramente que existe un déficit comercial mexicano representativo por el acuerdo comercial del T.L.C.A.N. de 165,355 millones de dólares de exportación, frente a 170,958 millones de dólares de importaciones. Este tema es muy significativo por la magnitud de las cifras que se presentan, en el 2003 las exportaciones mexicanas sin las maquiladoras, se elevaron a 87,455 millones de dólares, las importaciones también sin maquiladoras a 111,493 millones de dólares.¹²

El mercado estadounidense estaba produciendo una visión unilateral a favor de una sola zona geoestratégica. El proceso manifestó la dependencia a un solo mercado, con las complicaciones de todo tipo que ello acarreeó explícitamente ilustrado por esa proyección inequívoca.

El T.L.C.A.N. no alteró esa proyección como se cree desde la simplificación ideológica, sino que la corroboró. En efecto en el año 2003, con 165,355 millones de dólares de exportaciones mexicanas, 149,635 millones de dólares fueron hacia los dos socios comerciales, es decir, el 90.49%, esto es a Estados Unidos (146,803 millones) mientras que el 88.78% y (2,832 millones) a Canadá o sea el 1.71%, esto quiere decir que el tratado ha ampliado las dimensiones cuantitativas, no ha alterado la tendencia previa y patente: de dependencia geoeconómica hacia Norteamérica.

Las maquiladoras son esenciales para disminuir la presión sobre cuentas tan fundamentales como de cuenta corriente y, aunque el sector comercial registra (los precios altos del petróleo ayudan) un dinamismo importante conviene medir y ponderar en sus valores de diagnóstico, algunas variables que en periodos críticos acentuarán la tensión interna, mientras que una mayor y mejor adaptación productiva y competitiva a esos mercados paralelos posibilitarían a México menos angustias, y por otra parte, el incremento cuantitativo con un solo mercado favorecería.

En la actualidad la pérdida de competitividad, los precios excesivos de los energéticos y la falta de reformas después del tratado, crearían una falta de continuidad en el encadenamiento de instrumentos y acuerdos que fueran alentadores bajo un panorama regional de libre intercambio comercial, con casi 400 millones de habitantes y 8 billones de dólares de producción. Sólo en términos de comercio, las cifras y el tipo de productos que cruzaron la frontera oscilaba de la siguiente manera (exportaciones más importaciones). En el 2002 se llegó a casi 350,000 millones de dólares, representando el 53% del PIB mientras que el último año sin T.L.C.A.N. el comercio exterior ascendía a 88,000 millones de dólares, representando el 22% del PIB.

Dos años después de iniciado el tratado, las ventas al exterior de México ya duplicaban a las de Brasil. Poco después, México había superado a Japón como el segundo mercado exportador hacia los Estados Unidos y ahora representa 11.5% de todas las importaciones estadounidenses.

Todo esto condujo a cambios en la estructura del comercio exterior y en el interior de los núcleos urbanos, formando un nuevo planteamiento desde la perspectiva en donde los puertos son verdaderos espacios de puntos de encuentros de intercambio y transacciones mercantiles, creando un incremento considerable en las exportaciones de equipos de alta tecnología, así como bienes de consumo de forma masiva; entre ellos alrededor de 25 millones de televisores y más de un millón de automóviles, lo que nos ha convertido en el sexto productor mundial de estos mismos (L. Agama y Mc. Daniel, 2002). México ha exportado en grandes cantidades no sólo a los Estados Unidos sino prácticamente a todas las regiones importantes del mundo.

El T.L.C.A.N. hizo más competitiva la planta productiva: "La industria mexicana ha mostrado aumentos significativos en la productividad laboral". También se convirtió en un poderoso estímulo a las inversiones hacia México, el flujo anual de las inversiones internacionales se triplicó, al pasar de un promedio de 4,000 millones de dólares hasta 11,000 millones de dólares por año a partir del tratado, acumulando ya 72,000

¹² Revista bimestral, Año 3, Número 28 "Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana" (CAAAREM), México, 2004.

millones de dólares, creándose durante esta década 2.7 millones de empleos, más de la mitad que estaban relacionadas con las exportaciones.¹³

A pesar de todas estas cifras y cantidades mencionadas, debemos de reconocer que también existe otro tipo de cifras del Departamento de Seguridad Interna de Estados Unidos que indican que 2 mil 500 mexicanos indocumentados son deportados por día. Según estimaciones de los estudios fronterizos, llevados a cabo por el Centro de Investigaciones sobre América del Norte, (CISAN-UNAM), hay evidencias de que durante el gobierno de Vicente Fox se saltó de 500 mil a 800 mil indocumentados mexicanos que ingresaron por año a Estados Unidos, de los cuales alrededor de 500 mil lograron establecerse en ese país.

Eso significa el reconocimiento, nada decoroso, que en México hay centenares de pueblos semi abandonados, con miles de hogares y familias separadas, miles de jóvenes llenos de miedo a la deportación y a la incertidumbre de poder cruzar la barda fronteriza del norte de nuestro país. Aún así nuestra economía exportadora e importadora no ha podido ofrecerles un futuro prometedor ya que las cifras en cuanto a exportaciones que en 1994 alcanzó un intercambio comercial de 53,127 millones de dólares incrementándose en el 2004 a 167,876 millones de dólares; mientras que las importaciones en ese mismo periodo las importaciones también tuvieron un incremento de 56,411 millones de dólares a 114,978 millones de dólares. (Véase en apéndice estadístico Cuadro 8).

Este complejo fenómeno socioeconómico no se frena con acciones limitadas a la creación de empleos en las zonas más deprimidas del sistema urbano de ciudades, sino que al mismo tiempo refleja el abandono de las localidades rurales sin ningún soporte estructural urbano consolidado y bien equipado, demostrándonos una radiografía de la importancia que adquiere hoy estudiar el fenómeno del crecimiento económico y la urbanización regional siendo de primer orden debido a que nuestro país está llevando a cabo actualmente un proceso de reorganización en su economía, en la cual la apertura del mercado internacional y la inversión extranjera son algunas acciones para consolidar ciudades y permitir la instalación de empresas multinacionales, transnacionales, nacionales o filiales.

Ello significa que gran cantidad de recursos productivos y de capital tratarán de instalarse en el país por las ventajas que éste ofrece: mano de obra, apoyos de infraestructura, un gran potencial humano de trabajos diversos, con una población joven demandante de empleo, permitiendo elevar los índices de rentabilidad a la inversión extranjera. Esta reestructuración económica está impactando a las localidades urbanas al presentarse el proceso de urbanización y consolidación en su estructura urbana.

Al mismo tiempo se tiene que reconocer que existe otra frontera "sur", siendo paso obligado para los migrantes centroamericanos, con cierto estatuto preferente por parte de Estados Unidos como destino, pues el grueso de las visas legales y el mayor número de trabajadores temporales procedentes de México excede a los de cualquier otro país (139 mil 587, en 1990; 196 mil 760 en 1995; y 592 mil 994, en 2001); pero el rasgo más significativo de cambios está en el 35% de las visas para trabajadores temporales en Estados Unidos que se otorgaron a individuos de países de la región de Norteamérica, esto es Canadá y México, aunque es preciso reconocer que el primero es el más beneficiado ya que de ahí procede el menor flujo aunque es el mayor en número de visas y se trata de trabajadores altamente calificados.¹⁴

La reserva de mano de obra joven, abundante y barata que el sistema de ciudades de México necesita incrementar la capacidad de atraer inversión extranjera directa, cumplir su "rol complementario" como fuentes de abastecedoras y absorber un potencial humano para las actividades de reestructuración regional, en cuyo patrón demográfico predomina la población activa e inactiva y en dónde la segmentación extrema del mercado laboral asigna a otras nacionalidades las ocupaciones más calificadas y mejor remuneradas.

Mientras que la visión estadounidense del T.L.C.A.N. presentada a principios de año del 2004, muestra con claridad las estrategias que hoy se debaten en aquel país con su congreso, la administración manipula un

¹³ U. S. International Trade Commission, Industry Trade and Technology Review, Julio de 2002.

¹⁴ Según información de Mónica Vereá, en "Temporary and permanent, Mexican migrants and the Fox agenda", en *Voices of Mexico*, No. 65, oct-dic de 2003.

flujo de trabajadores altamente vulnerables a sus derechos. Los mexicanos representan poco menos del 60% de los 9 millones de migrantes indocumentados que hay en Estados Unidos y de los cuales trabajan 6 millones, lo que indica que hay una masa de mano de obra joven (el grueso son menores de 30 años) y barata (la mayor parte de los indocumentados ganan menos de la mitad del salario mínimo), altamente expuestas al riesgo de la deportación; por eso, no es raro que el congreso estadounidense haya aprobado el manejo binacional bajo un "acuerdo de trabajo temporal".

Ese flujo de migrantes indocumentados llega a ampliar la masa de trabajadores de bajos salarios en Estados Unidos que actualmente alcanzan cerca de 43 millones y que son quienes trabajan en las industrias denominadas de las 3-D (*dirty, dangerous, disgusting*, esto es, con trabajos sucios, peligrosos y repugnantes).¹⁵

Otro aspecto rescatable se obtuvo mediante los datos del Banco de México que manifiesta que durante los primeros cinco meses del año del 2004, los migrantes mexicanos en Estados Unidos enviaron al país remesas por 6 mil 352 millones de dólares, lo que al final se obtuvo más de 14 mil millones de dólares, esto es, un ingreso mayor que el recibido por las exportaciones de manufacturas y ligeramente debajo de las petroleras, reforzando la fuerte dependencia que se mantiene con los Estados Unidos.

También durante el gobierno de Fox y a raíz de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, sobre cuestiones de seguridad y migración, Estados Unidos decidió unilateralmente la creación del Comando de Norteamérica (para Canadá y México), la imposición de vigilancia por el FBI de los aeropuertos mexicanos, pues es otro elemento clave para completar en América del Norte el clima de endurecimiento contra el terrorismo y nuestro país contra la delincuencia organizada. De esas medidas adoptadas a partir de esa fecha, emergen también con fuerza las políticas estadounidenses de criminalización creciente de los migrantes, que dentro de nuestro país se expresan mediante la aceptación operativa de un perímetro de seguridad básica que ya se extiende desde Estados Unidos hasta la frontera de México con Centroamérica (John, S., 2001).

En concreto, el acoso creciente a los inmigrantes indocumentados pudo verse en Julio de 2004 con el anuncio de un doble programa de retorno de los atrapados por las patrullas fronterizas: el "Programa Piloto de Repatriación Voluntaria de Migrantes Mexicanos", como un acuerdo ordenado y seguro de extranjeros centroamericanos, firmado por el gobierno de Estados Unidos, México y Guatemala, siendo un hecho que a raíz de estos acuerdo la migración de mexicanos a Estados Unidos sigue incrementándose y no al revés, como se esperaba.

La gran diferencia entre los salarios en México y Estados Unidos tampoco ha disminuido. En México el poder adquisitivo de la mayoría de la gente es menguante y la economía no genera suficientes empleos para absorber la creciente fuerza de trabajo. En los últimos 25 años, el salario real se ha desplomado en 70% y más del 85% de los trabajadores percibe menos de 5 salarios mínimos, que equivale a aproximadamente 50% del salario mínimo estadounidense, que está ligeramente arriba del umbral de la pobreza para un individuo, sin dependientes, en dicho país (Georgina, S., 2004).

Ante la terquedad de los hechos y todas las decepciones que han traído los doce años del T.L.C.A.N., el gobierno mexicano ahora quiere encomendar a los migrantes mexicanos la tarea de realizar inversiones productivas en sus lugares de origen. Se supone que el propósito sería crear fuentes de empleo en las localidades expulsoras y así frenar el creciente flujo migratorio. Esto significa que la inversión extranjera, que hasta años anteriores se había localizado generalmente en las poblaciones fronterizas, actualmente tiende a ubicarse hacia el interior de los Estados que comprenden algunas de sus regiones del Bajío y del Centro, donde la mano de obra es aún más barata.

Sin embargo, es importante señalar que las actividades económicas productivas necesariamente se desarrollan en un espacio y sus transformaciones también se manifiestan en ese ámbito; por ejemplo, el modelo industrial ha sufrido modificaciones debido a que el transporte dejó de ser el criterio que define

¹⁵ La lógica de dichoso proceso puede verse en David Bacon, *The children of NAFTA, labor wars in the US/Mexico border*, University of California Press, Berkeley and Los Angeles, CA; 2004, cap. 9, pp. 258-271.

hoy un sector geográfico para implementar un nicho de mercado comercial y de servicios, provocando que las innovaciones en el proceso productivo tengan como consecuencia los avances tecnológicos, que ponen de manifiesto mayor necesidad de modificar la inversión hacia sistemas de trabajo regionalizados especialmente, definidos en gran medida por el carácter externo de la demanda del producto, así como por la flexibilidad de los procesos de producción y sobre todo por la nueva división social internacional de trabajo.

Así el mercado de trabajo adquiere hoy una dimensión mundial, en la nueva geografía de la localización de empresas transnacionales, dejando de existir límites territoriales; su ubicación se orienta actualmente hacia regiones con amplia oferta de servicios informativos, administrativos y de investigación; por tanto, las regiones fronterizas y los puertos son los más atractivos en la toma de decisiones para su localización, considerando también las ciudades interiores de los Estados del Bajío y la CRVM por su consolidación en su soporte material de su estructura urbana y la diversidad de servicios que ofrecen esas regiones, desplazando prácticamente a las localidades expulsoras de migrantes, donde se pudiera absorber todo ese potencial humano en otras regiones urbanas.

Sin embargo, en la práctica más que retener a los migrantes, es evidente que el objetivo primordial es simplemente afianzar sus lazos con los países participantes del T.L.C.A.N. para que sigan enviando remesas. En 2003, ingresaron a México 13 mil 266 millones de dólares como remesas enviadas por trabajadores migrantes a sus familias. Este monto es 35% mayor de lo que ingresó en 2002 y el doble de lo que fue registrado en 2000, de acuerdo con cifras emitidas por el Banco de México. Dicho organismo ha establecido que uno de cada cuatro hogares reciben remesas de este tipo y que reconoce que es uno de los factores que contribuye a sostener al consumo interno del país.

Las remesas superaron la entrada estimada de recursos que ingresaron a México por concepto de inversión extranjera directa y también el monto apartado por el turismo internacional. El flujo de divisas generado por las remesas fue equivalente a 79% del valor de las exportaciones de petróleo crudo en 2003 y representa el 2.2% del producto interno bruto.

Los conteos oficiales estiman que actualmente hay alrededor de 10 millones de personas nacidas en México que radican en Estados Unidos. Una vez que hayan cruzado la frontera con o sin papeles, generalmente se supone que están encaminados a formar parte de los aventurados para enfrentar los desafíos de introducirse a una cultura racista, el flujo de nuevos inmigrantes a Estados Unidos provenientes de un gran número de países, entre los cuales destaca México se hace más notorio.

Las remesas que envían los migrantes cada vez adquieren mayor importancia para México, sin olvidar, que entre 1990 y 2000 se recibió la oleada más grande de nuevos inmigrantes que ingresaron en este periodo, aportando el 41% del crecimiento de la población, registrada en el siglo XX. Existe un fuerte debate en torno a los impactos que tienen los trabajadores migrantes sobre los niveles de empleo y los salariales, sobre todo cuando se trata de aquellos con bajos niveles de escolaridad y rasgos étnicos o raciales que los hacen objeto de discriminación laboral y social. En el caso de los migrantes mexicanos, sin duda, hay competencia laboral y salarial en algunos ámbitos, pero por lo general éstos llenan puestos de trabajo que los estadounidenses no quieren y reciben salarios que ellos no aceptarían.

La movilidad socioeconómica dentro de Estados Unidos no puede ser considerada como un resultado probable para ellos ni como un logro fácilmente accesible para sus hijos. Las condiciones del mercado laboral en México interactúan con las de Estados Unidos para crear un clima favorable en el que los "nichos de empleos para migrantes" pueden brotar y florecer en innumerables localidades a lo largo y ancho del país vecino del norte.

Mientras que el flujo constante de los migrantes borra, en cierto sentido la frontera entre los dos países y surgen nuevas delimitaciones en el interior de Estados Unidos: las de los barrios donde viven los mexicanos y se habla español o de las ocupaciones que predominan la mano de obra latina.

El gran número de nichos de mercado laboral estadounidense es ocupado por trabajadores mexicanos y los barrios latinos, dónde suelen vivir aglomerados, su lengua principal es el español y en espacios reducidos. Los que habitan estos espacios tienden a medir su bienestar con respecto a las condiciones tercermundistas que dejaron atrás.

Por consiguiente, su nuevo entorno resulta bastante aceptable aún cuando suele ser de lo peor en términos de los estándares prevalecientes en Estados Unidos. Los trabajadores mexicanos generalmente ocupan los puestos menos deseados y peor pagados y se agrupan en barrios deteriorados donde sus hijos asisten a escuelas en las que predominan otros niños –como ellos– que pertenecen a las llamadas minorías étnicas o raciales. Dado el bajo nivel de escolaridad que tienen y la falta de conocimiento del idioma inglés, no puede esperarse más que un mercado laboral segmentado y estratificado como el estadounidense.

En resumen, el gobierno de México continúa trabajando activa y unilateralmente en la agenda de profundización de la integración de México con Estados Unidos y avanza de manera segmentada, consolidando una integración realmente existente en la zona norte y promoviendo “planes de desarrollo” para abrir una agenda política migratoria, que fue ofrecida bajo la promesa de que aliviaría en México las presiones a emigrar y que disminuiría el flujo de migrantes. El T.L.C.A.N., aseguraba ante audiencias sostenidas por los representantes de los gobiernos de participantes, que podrían crear empleos y elevar los salarios en México y, por lo tanto “aliviar la presión al migrar.”

El resultado concreto es que la política económica se ha mantenido artificialmente deprimida ante el poder adquisitivo de los salarios en México, en aras de mantener nuestra “competitividad”. El salario mínimo general a precio de 1994 y comparado con el índice nacional de precios al consumidor, era de 15.91 pesos diarios, en tanto que para 2000 era de sólo 10.58 pesos diarios. De acuerdo con diversas fuentes mexicanas, el deterioro de los salarios reales, desde que el T.L.C.A.N. entró en vigor y hasta la fecha, indica una pérdida de 80% en el poder adquisitivo de los salarios mínimos y como en la zona fronteriza es más alto el nivel de dichos salarios, se explica que el primer impulso a la migración se haya vuelto imparable aún en la frontera.

Los datos del salario horario en la manufactura mexicana, respecto a su equivalente a Estados Unidos, son que representaba apenas el 22% en 1980, pero cayó al 12% en 1983, pasó al 15% en 1994 y cayó a 8% en 1996, aunque en 2000 andaba del orden de 10%, y para el 2004 al orden de 8%. Como vemos la caída salarial nos dice que dentro de la región del T.L.C.A.N. el nivel general de salarios está muy comprimido a la baja por el efecto de ancla que tienen los niveles de los salarios mexicanos, es evidente esta debilidad general poniendo de manifiesto un fenómeno de desempleo, por la represión a la actividad sindical independiente y por el control corporativo de los sindicatos.

En la reunión entre los presidentes de México, Estados Unidos y Canadá celebrada en Wacos, Texas, se dio prioridad a los temas de interés para Washington, mientras los de México fueron relegados a segundo plano. Con la firma de la llamada Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte, los tres países se comprometieron a reforzar el comercio trilateral y la seguridad de las fronteras comunes, dos puntos esenciales en la agenda de Bush a raíz de los atentados terroristas del 11 de Septiembre de 2001. Pero en materia migratoria, tema principal para México, todo quedó en vagas promesas, como ha sucedido desde el inicio del mandato de Vicente Fox.

La cita de Waco sólo tuvo una dirección: los intereses de Estados Unidos. Respecto del comercio, los tres jefes de Estado acordaron mejorar la competitividad de la región para enfrentar a las potencias emergentes de Asia, en particular China y la India. Se trata de reducir las barreras comerciales y agilizar las regulaciones de negocios además de promover la colaboración en energía, transporte, servicios financieros y sectores tecnológicos. “Sin duda el reconocimiento es amplio a las bondades del T.L.C.A.N, pero ahora nos toca, ante nuevos retos, precisamente construir nuevas acciones”, señaló Vicente Fox.

Sin embargo, el mandatario omite que ese tratado ha beneficiado sobre todo a Estados Unidos y Canadá y golpeado fuertemente a la planta productiva nacional (tanto industrial como agropecuaria), como es el caso de la industria textil y la producción de juguetes por citar un ejemplo.

El tema del T.L.C.A.N y el acuerdo comercial ha "sido positivo" para México, en particular para los sectores automotriz, electrónica, eléctrica, textil, confección y productos agroindustriales. En casi once años del T.L.C.A.N el flujo de la inversión directa extranjera en el país se mantuvo en un promedio anual de 13,600 millones de dólares por lo que la cifra acumulada es de 150 mil millones de dólares y ubica a México en cuarto lugar como nación emergente captadora de IED en el mundo, después de Hong Kong y Brasil.

Aclarando que los incrementos en el nivel de vida de la población y la generación de empleos, objetivo del T.L.C.A.N, no se han logrado en la dimensión deseada, el Expresidente del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) anotó que la relación tan estrecha de México con sus socios comerciales (Canadá y Estados Unidos) han generado grandes distorsiones, como una creciente concentración de nuestras exportaciones en esas dos naciones. Por las características de la relación, 48% de las exportaciones de México a sus dos socios comerciales están basadas en la industria maquiladora. Por si fuera poco, sólo 3 grupos de productos (automotriz, petrolero y computacional) constituyen 52% de nuestras exportaciones no maquiladoras.

A raíz de la firma del T.L.C.A.N se profundizaron las diferencias entre norte y sur; en el país se han creado dos economías que fácilmente pueden identificarse geográficamente. Por un lado se encuentran los estados del norte de la República, que se caracterizan por una mayor industrialización y altos ingresos al orientarse a satisfacer la demanda de los mercados de Estados Unidos y Canadá; y en el otro extremo están las entidades del sur, las cuales carecen de infraestructura adecuada e ingresos de mano de obra muy reducidos.

Se debe aprovechar la mano de obra mexicana para convertir la región en una plataforma logística y desarrollar las zonas más pobres de México, mejorando la relación bilateral y profundizando los beneficios del T.L.C.A.N, formulando el grupo de trabajo independiente sobre el futuro de América del Norte. Dichas iniciativas apoyarán a México en la recuperación de sus ventajas competitivas frente a sus socios las cuales ha perdido con las firmas de tratados de Estados Unidos y Canadá con otros países.

En consecuencia, todo indica que los migrantes se enfrentaran a una frontera cada vez más vigilada, con más balas de goma, cercas y muros, sin contar con las inclemencias del desierto y las acciones criminales de los cazamigrantes. Desde que inicio el sexenio del Presidente Vicente Fox, cincuenta mil mexicanos cruzan cada mes la frontera hacia Estados Unidos y se quedan a vivir allá El 85% de estos migrantes lo han hecho de manera ilegal.

Entre 2000 y 2004, casi 2.9 millones de conacionales del norte emigraron, lo cual representa un flujo anual de 575,000 personas. De ese total, sólo 90 mil lo hicieron con documentos. Así lo señala el informe "estimados del tamaño y características demográficas de la población indocumentada". Si bien la migración se ha mantenido prácticamente constante desde que inició este gobierno, se ha observado un incremento de manera ilegal, cuyo flujo paso de 400 mil a 485 mil personas por año.

En los últimos años las preferencias que tenía México en el T.L.C.A.N. se han erosionado, entonces hay que pensar en aprovechar la relación mediante nuevos mecanismos que la hagan más productiva, en materia de mano de obra, sería necesario promover las becas de mexicanos en Estados Unidos y Canadá, para desarrollar profesionales calificados, ya que en esos países hay más estudiantes de la India y China que mexicanos. El trabajo es el elemento de las exportaciones y una integración de las naciones, en materia de capacitación, alentaría el intercambio tecnológico y las oportunidades de contratación en América del Norte.

4

BLOQUE ECONÓMICO DE NORTEAMÉRICA: DESARROLLO COMERCIAL EN EL CONTEXTO DEL T.L.C.A.N.

4.1 CONTEXTO INTERNACIONAL: ZONA DE LIBRE COMERCIO

En el mosaico mundial de espacios con diferentes niveles y clases de interacción, las naciones, sus comunidades locales y regionales se enfrentan a situaciones que replantean las bases de su desarrollo y su permanencia. Las nuevas determinaciones externas generan relaciones de competitividad y oportunidades que multiplican los vínculos ínter territorial y recrean figuras territoriales más complejas y dinámicas. En esta escala, ni la globalización está abierta para todos los lugares, ni todos los lugares tienen la capacidad para incorporarse a lógicas de carácter global, de los cuales se deduce que es un proceso excluyente porque integra de manera desigual y fragmentada a las naciones y sus territorios regionales y locales.

Es por estas tendencias que diversas regiones subnacionales se vuelven espacios estratégicos ya que representan los umbrales para extender los mercados y desplegar nuevas inversiones, fortaleciendo la creación de redes territoriales de carácter exógeno. Así se observa que las zonas fronterizas y otras regiones están llevando a cabo funciones cualitativamente diferentes a las que realizaban en el pasado, transitando hacia formas inéditas en su dinámica y formas organizativas.

Este es un rasgo distintivo del territorio fronterizo del norte de México que ha diferencia de otras regiones de nuestro país, ha tenido la posibilidad de incrementar sus vínculos y articularse con mayor fuerza hacia Estados Unidos, originando la creación de una compleja malla de relaciones transfronterizas. El T.L.C.A.N. no se propone la unificación de la región ni la drástica reducción de los obstáculos fronterizos. Por lo tanto, la vinculación transfronteriza habría que buscarla más bien en aquellos procesos sociales, económicos y políticos que histórica y selectivamente han favorecido el desarrollo de vínculos entre ambos países.

De acuerdo con las condiciones neohistóricas de cada nación, se estructuran formas específicas de interacción; sin embargo, el territorio de contacto entre tres naciones con profundas diferencias en su estructura socioeconómica, niveles de desarrollo y relaciones de poder, ha dado como resultado relaciones de carácter asimétrico, lo cual genera formas de relativa integración, complementariedad limitada, tensiones y conflictos.

Otro factor que hay que tomar en cuenta es la valoración y funcionalidad de cada región fronteriza respecto al papel desempeñado por las políticas regionales diseñadas por los respectivos estados nacionales, pues éstas tienen la capacidad de promover procesos de desarrollo, organización territorial e integración hacia el resto del país y el exterior. En este sentido el comercio de Estados Unidos con México fue significativo aunque relativamente limitado hasta que México adoptó reformas económicas a finales de los ochenta, empezando con su decisión en 1986 al unirse al GATT. A partir de entonces, el comercio y la inversión crecieron rápidamente, también influidos por acuerdos bilaterales especiales. Por lo tanto, se debe ver el T.L.C.A.N. como un intento de institucionalizar realidades sólidas caracterizadas por una gran base y rápidos incrementos en el comercio e inversión en Norteamérica.

Las reglas del T.L.C.A.N. abarcan el comercio de bienes y servicios, con provisiones "GATT-plus" para compras del gobierno, inversión, finanzas, propiedad intelectual, telecomunicaciones y resolución de disputas. También son innovadores los acuerdos paralelos que tratan al medio ambiente y las condiciones laborales. Las barreras arancelarias y no arancelarias serán eliminadas paso a paso en un período máximo de 15 años. Los países miembros pueden tomar medidas de protección ante el aumento repentino en las importaciones. Respecto a la inversión y el comercio de servicios, a los países miembros se les otorga trato nacional. Y el Tratado proporciona supervisión externa en las disputas de inversión extranjera. Los mecanismos de trato nacional y resolución de disputas subrayan la importancia otorgada a la promoción de la inversión en el Tratado.¹⁶

En lo que a las organizaciones regionales de comercio se refiere, la estructura institucional del T.L.C.A.N. es muy básica. Los procesos de integración del T.L.C.A.N. tienen impactos desiguales en el *desarrollo económico regional* dentro de un contexto nacional, estatal, regional y metropolitano, como también en un contexto local, afectando diferencialmente la estructura productiva, el comercio exterior y la IED específicamente en la ZMVM que interactúa directamente por medio de un intercambio comercial y de servicios con la Z.O.V.M. en su especialización sectorial, en el destino geográfico de sus exportaciones y en las zonas metropolitanas competidoras de su sector sustituidor de importaciones así como en sus ventajas urbanas y plataformas del sistema de infraestructura industrial. Siendo un tema insuficientemente tratado, al igual que las estrategias propuestas de integración regional al *Eje Integrador del T.L.C.A.N. (Corredor Terrestre)* han generado nuevas formas de distribución y localización de los procesos de comercio e inversión bajo el modelo de economía abierta.

En este estudio existe una verdad histórica elemental en donde el T.L.C.A.N. explícitamente buscaba "encadenar" las reformas estructurales, esto es, hacerlas irreversibles como parte de una gran estenografía Latinoamericana llamada ALCA entonces parte de un mismo proceso de avasallamiento económico, político, social y cultural que comenzó en Canadá y posteriormente en México con la implantación forzada de un nuevo modelo neoliberal de acumulación. Una industrialización orientada hacia el mercado externo, especialmente a la región de América del Norte en donde pone de manifiesto también la insoslayable participación de las ciudades Latinoamericanas bajo un modelo de competitividad y desarrollo económico regional para conducir las como nodos espaciales claves de la economía mundial y puntos de bases localizados para la acumulación de capital en una era de globalización intensificada.

De hecho, el T.L.C.A.N. es tan reciente (enero de 1994) y tan complejo que es difícil aislar y evaluar sus efectos particulares. También algunos factores exógenos como la crisis del peso mexicano en 1994-1995 y el ciclo de crecimiento inusualmente prolongado en Estados Unidos (1991-1995), fue necesario un esfuerzo por evaluar el *Impacto Económico Regional del T.L.C.A.N.* Aún así, el fuerte aumento del comercio e

¹⁶ Weintraub, NAFTA at Three, 69. Carol Wise, "Introduction: NAFTA, México, and the Western Hemisphere". Wise (comp.) The Post-NAFTA Political Economy, pp. 21-23.

inversión bilaterales, junto con una década de controversia política justifican la importancia que concedemos al Tratado y la falta de una teoría de integración generalmente aceptada, siendo de utilidad compilar estudios descriptivos. Este planteamiento de *hipótesis* se desprende de saber cuáles fueron las ventajas y las desventajas que trajo el T.L.C.A.N., con respecto al *desarrollo económico regional* en la Z.O.V.M.

Esto significa que en México ha existido una cierta desvalorización del territorio fronterizo, lo cual abre paso a racionalidades que se encuentran fuera de la región. Esto podría explicar el porqué para Estados Unidos la región fronteriza mexicana se asume como un espacio estratégico sobre el cual es llevado a cabo una penetración más extensiva de sus inversiones y ampliación de su mercado, haciendo uso intensivo de mano de obra barata de México y aprovechando las ventajas de su ubicación en la región, en función de abaratar costos de producción y transporte.

Estas ventajas de la zona comparativas de la zona fronteriza de México aprovechadas durante la primera fase del desarrollo maquilador, se iniciaron a mediados de la década de los sesenta siendo nuevamente reelaboradas a partir de la década de los ochenta en los nuevos ciclos y esquemas de expansión global de la inversión estadounidense.

Así las entidades y ciudades fronterizas o cercanas a la frontera se vuelven lugares atractivos para que el capital foráneo relocalice o inicie nuevos negocios, plantas maquiladoras, empresas o procesos productivos que les permitan desarrollar plataformas de exportación y/o estrategias compartidas con sus empresas matrices de Estado Unidos.

Este fenómeno expansivo del capital como los vínculos derivados de proyectos más recientes, a partir del T.L.C.A.N., ciertamente están intensificando las relaciones transfronterizas de inversión y comercio, aunque no es posible interpretar este fenómeno como un proceso gradual de convergencia debido a las marcadas diferencias entre los países que siguen dando como resultado costos y beneficios diferenciales que provocan nuevas asimetrías y conflictos a escala binacional y transfronteriza, tal y como se percibe en el tema de la migración ilegal de indocumentados, la limitada colaboración para resolver problemas ambientales, recursos compartidos, el narcotráfico y las controversias que resultan por la falta de reciprocidad en algunos de los acuerdos del T.L.C.A.N.

El crecimiento de la economía mundial y sus complicados lazos de interdependencia vinculan económicamente a los países, los industriales necesitan de las materias primas de los no industriales y éstos requieren de los productos de aquellos. El desarrollo de la tecnología es un factor unificador, particularmente en las comunicaciones y transportes. Mediante esta técnica se han eliminado problemas relacionados con las distancias y se ha interrelacionado las diversas regiones y países.

En casi cinco décadas de actividades, el GATT promovió varias rondas de negociaciones multilaterales para lograr la reducción de los aranceles aduaneros. En 1994, propuso ampliar las mediadas de liberación comercial y la creación de una institución que supervisara el comercio internacional, fue así como nació la OMC con sede en Ginebra Suiza.

Las principales funciones de la OMC son supervisar los acuerdos comerciales entre naciones, crear un foro para negociaciones multilaterales, resolver disputas entre países y promover la cooperación con el FMI y el BM. Los Estados que puedan sentirse perjudicados podrán recurrir a la organización que tiene el poder de imponer sanciones comerciales.

Las reglas del GATT gobiernan casi todo el comercio internacional. A él pertenecen 125 miembros, 29 de los cuales participan mediante acuerdos especiales, uno de ellos es el T.L.C.A.N. siendo un acuerdo del Bloque Económico de Norteamérica para eliminar barreras comerciales entre ellos, lo que permitirá aumentar las exportaciones, las inversiones, los empleos y los salarios de los siguientes países: México-Estados Unidos-Canadá que hace una década están en proceso de constituir la zona de libre comercio más grande del mundo, con más de 356 millones de habitantes y con la posibilidad de generar un producto

interno bruto PIB de seis mil millones de dólares o más, superando así a la Comunidad Económica Europea y a la Cuenca del Pacífico.

Su creación resulta esencial si se considera la competencia comercial tan aguda que se realiza en el campo internacional, de tal forma que si los países no se incorporan a esta dinámica de cambio y suman esfuerzos, corren el riesgo de quedarse rezagados sin el acceso de nuevas tecnologías, fuera de las corrientes de inversión y sin fácil acceso a los grandes mercados internacionales.

Al poner en vigencia el T.L.C.A.N. los países que conforman dicho bloque ven la posibilidad de concretar y consolidar en los próximos años un acuerdo comercial de todo el hemisferio con más de 640 millones de consumidores, por lo que esta alianza trinacional pone de manifiesto las siguientes características generales, notándose las disparidades demográficas, la asimetría del desarrollo económico y el avance del desarrollo tecnológico que pondera en cada nación:

MÉXICO.- La República Mexicana tiene como nombre oficial Estados Unidos Mexicanos y su nombre geográfico o toponímico en México. Nuestro país está situado en el continente americano, dentro del hemisferio norte. Parte de su territorio se encuentra en América del Norte y el resto en América Central. Esto se debe a que el sistema Volcánico Transversal se considera el límite entre las dos porciones señaladas.

Las coordenadas de México son las siguientes: Al norte 32°43', pasando por la confluencia del Río Gila y el Colorado, al sur 14°32', en la desembocadura del Río Suchiate, al oriente 86°42', con la Isla Mujeres al este, al poniente 117°07', al oeste de Isla Guadalupe.

El Golfo de México y el Mar de las Antillas limitan a México por el este. El Océano Pacífico constituye el límite litoral del oeste. Al norte limita con Estados Unidos y su línea fronteriza alcanza 3,326 Km al sureste limita con Guatemala y Belice y alcanza una extensión de 1,122 Km de las cuales 871 Km hacen frontera con Guatemala y 251 Km con Belice.

La línea litoral con el Golfo de México tiene una longitud de 2,382 Km y con el Mar de las Antillas de 3,117 Km, mientras que la longitud litoral con el Océano Pacífico es de 3,974 Km la del este de Baja California de 1472 Km y la del oeste 1,892 Km.

La superficie oficial de México es de 1,958,201 Km². y corresponde a su área continental e insular. Está última es de 5,073 Km². Según los últimos datos del censo de población levantado en el año 2000 el país estaba poblado por 97.4 millones de personas, mientras que en 1990 contaba con 81.1 millones, en 1980 con 66.9 millones y en 1970 con 48.2 millones de personas. En el lapso de 1900 a 1950, la población de la República mexicana casi se duplicó, entre 1950 y 1970 ocurrió lo mismo (este lapso coincide con la etapa mayor de crecimiento económico y social del país) y entre 1970 y 1990 sólo creció 63%, es decir, dos tercios en relación con la década de 1970.

Los últimos datos estimados por el INEGI revela que para el presente año 2004, somos ya una población de 105.2 millones de personas, mediante un crecimiento que ha sido impulsado por el mejoramiento de la salubridad y el crecimiento del gasto social, aspectos que han proporcionado una disminución en la mortalidad y un aumento en la esperanza de vida.

Por entidades, observamos un extraordinario crecimiento del Estado de México, cuya población es ahora mayor a la del Distrito Federal y con quien comparte el área metropolitana del Valle de México, donde se concentra casi 20% de la población del país. A estas dos entidades le siguen en importancia los estados de Veracruz, Jalisco, Puebla y Guanajuato.

Cabe destacar que la población que vive en localidades de más de 2,500 habitantes (con lo cual ya se considera urbana) ha tenido un aumento creciente, pues siendo en 1940 representaba un poco más de la tercera parte de la población total, en 1960 constituyó la mitad y en el 2004 prácticamente dos terceras

partes (76.4%). Contrariamente, se ha visto una disminución de la población rural, es decir, la que habita en localidades menores de 2,500 habitantes.

Entre las causas que explican el crecimiento de la población urbana y la disminución de la rural se encuentra el crecimiento de las zonas industriales alrededor de las ciudades, el mayor desarrollo de los servicios en éstas y el mayor poder adquisitivo de los habitantes y sobre todo el asentamiento de los poderes estatales y municipales con un mayor predominio de la gestoría de las ciudades y de los centros urbanos, sobresaliendo un sistema de infraestructura consolidado y una organización territorial de la estructura urbana predominante en las cabeceras municipales que conforman parte las áreas metropolitanas. Las entidades que cuentan con el mayor porcentaje de población urbana son el Distrito Federal, el Estado de México, Nuevo León, Jalisco, Coahuila, Morelos, Querétaro, entre otras entidades, mientras que la mayor población rural se encuentra en las entidades de Oaxaca, Chiapas, Hidalgo y Guerrero.

Ahora bien, el sector industrial que concentró la polarización de mayor número de centros urbanos en algunas zonas metropolitanas sigue siendo dinámico, pues además proporciona empleo directo y la generación de empleos indirectos y la concentración de numerosos establecimientos industriales de diversos sectores de manera heterogénea, agrupándose en pocas áreas a nivel nacional. Ya que sin lugar a duda, con la integración de México al T.L.C.A.N. dio mayor impulso al desarrollo industrial, comercial y turístico entre otros, colocándose en el mercado del Bloque Económico de América del Norte con una mayor diversidad de productos mercantiles y materias primas en el escenario de las exportaciones e importaciones, y mejorando relativamente la calidad de éstos.

Los transportes y la vía de comunicación han constituido un elemento vital en el desarrollo del país. Su contribución ha sido importante para el traslado de dichas mercancías y materias primas, desde donde se producen hasta los centros de consumo. Lo extenso del territorio y lo accidentado del relieve han dificultado la integración a través de una red de comunicaciones. Antes de la llegada de los españoles, ya existía una importante red de caminos en el centro, sur y sureste del país, y había rutas a lo largo de los litorales que se prolongaban hacia Centroamérica. A la llegada de los europeos, los caminos fueron empleados y mejorados para introducir carros de atracción de animal. Al final de la Colonia, los caminos más importantes eran: México-Veracruz por Puebla y Jalapa; México-Acapulco por Chilpancingo; México-Guatemala por Oaxaca; México-Durango y otras a San Luis Potosí, Monterrey, Valladolid y Guadalajara.

Se considera que la longitud de los caminos en el país suma 238,00 Km de los cuales son terracería 51,000 Km, revestidos 108,000 Km y pavimentados 82,300 Km. Los kilómetros de carreteras por mil kilómetros cuadrados de superficie son entonces 119. A la suma total consignada se le puede agregar casi una y media veces de kilómetros de brechas y caminos vecinales en el medio rural. Para el año 2000 había una longitud de 333,840 Km; de los que son de terracería 60,557 Km; revestidos 160,185 Km; pavimentados 64,706 Km; y carreteras troncales, algunas son supercarreteras y autopistas 48,392 Km.

Entre las principales está la Panamericana marcada con el (190) que arranca de Ciudad Juárez, Chihuahua, a Ciudad Cuauhtémoc, Chiapas cruza el país de norte a sur. La transpeninsular de Tijuana, Baja California a Los Cabos, Baja California Sur y la transversal (40) de Matamoros, Tamaulipas a Mazatlán, Sinaloa, pasa por Monterrey, Saltillo, Torreón, Durango, la autopista México-Villahermosa, Tabasco, la supercarretera México-Oaxaca y se siguen construyendo más autopistas.

El inicio de los ferrocarriles en México data del año de 1837, cuando comenzó el de México Veracruz, el cual se concluyó en 1873 y, tanto éste como los que construyeron posteriormente, nunca obedecieron a un plan de integración que permitiera el desarrollo del país. En 1910 México contaba con 19,770 Km de vías férreas, y actualmente su longitud asciende a 26,361 Km, por lo que cada mil kilómetros cuadrados de superficie existen 13.4 Km de vía, más de 95% de la red es de vía ancha y en su mayor parte pertenecen a la empresa estatal descentralizada Ferrocarriles Nacionales de México.

La carga transportada por este medio supera en 1985 los 70 millones de toneladas y en 1990, los 72 millones. La red ferroviaria soporto con creciente dificultad la competencia que le hacen los caminos carreteros por lo que, al tener un fuerte déficit, deber ser subsidiada.

En la década de 1990 el gobierno federal traspasó los ferrocarriles a empresas privadas, dejando de tener importancia las vías férreas debido a que sean construidas más carreteras para comunicar las regiones más recónditas del país, la carga transportada por la vía férrea ascendió a los 72 millones de toneladas hasta 1990, año en el que dejó de operar estas líneas por la gran competencia que le hacen los caminos carreteros que cada día comunican a mayor número de localidades y transportan grandes cantidades de carga con mayor rapidez.

A pesar que México tiene cerca de 10,000 Km de litoral, la navegación marítima tiene un papel secundario. Esto se debe, entre otros factores, al hecho de que en el centro del país se concentra más de la mitad de la población. Asimismo, ninguna de las grandes ciudades del país es puerto de mar.

Contrariamente a los avances logrados en los demás medios de transportación, los tráficos de altura y cabotaje de México están escasamente desarrollados, debido a la falta de puertos adecuados para recibir gran tonelaje y la carencia de instalaciones para carga y descarga, bodegas y de líneas de comunicación con los centros de comercio.

Los más importantes puertos de altura son: Tampico, Veracruz, Coatzacoalcos, Progreso y Tuxpan, en el Golfo de México; y los de Ensenada, Guaymas, La Paz, Mazatlán, Manzanillo, Acapulco, Lázaro Cárdenas, ciudad Madero y Salina Cruz, en el Océano Pacífico. En 1985, la carga transportada en tráfico de altura que entró al país fue de más de 11 millones de toneladas y la que salió de más de 76 millones de toneladas, la de cabotaje que entró sumo casi 25 millones de toneladas, y la que salió, el número casi igual. En 1990, la carga total de tráfico fue de 160 millones de toneladas, superando esta cifra en 1999 por 175 millones de toneladas. Para el 2000 existían en el país 90 puertos de altura y de cabotaje, y en estos puertos se movieron 244,252 toneladas de carga; en lo que se refiere a movimiento portuario de pasajero, fueron 7,400 personas entre cruceros y transbordadores.

Mientras que el transporte aéreo es el que ha presentado mayor expansión de manera proporcional y el que ha contribuido a comunicar a las zonas peor dotadas de vías terrestres. En 1985 había en el país 78 aeropuertos. Su movimiento de vuelos fue de casi un millón y el de vuelos internacionales de 150,000. El movimiento total de pasajeros fue de 30 millones de personas transportadas por aviones. El aeropuerto internacional de la ciudad de México es el centro más importante del tráfico aéreo que sólo enlaza con la mayoría de los estados, sino que también con las principales ciudades del mundo. Monterrey, Guadalajara, Tijuana, Acapulco, Toluca, Cozumel y Cancún poseen aeropuertos con gran actividad de vuelos nacionales e internacionales. En el 2001 había 85 aeropuertos, nacionales 28, e internacionales 57.

Este sistema de infraestructura de transporte y vías de comunicación anteriormente descrito es fundamental para nuestro país, para una mejor operación logística del comercio exterior, ya que durante la Segunda Guerra Mundial, México se vio obligado a comerciar intensamente con Estados Unidos, terminando la conflagración, nuestro país reanuda sus relaciones comerciales con otros países, pero Estados Unidos continuó siendo su principal mercado.

Se han hecho esfuerzos para diversificar las exportaciones, pero se ha podido penetrar muy poco en otros mercados, debido a la falta de tradición exportadora. A una gran distancia Estados Unidos se encuentran los demás socios comerciales de México, que son principalmente Japón, Alemania, Canadá, Brasil, Francia, España, Reino Unido y Suiza.

El T.L.C.A.N. favorece el intercambio comercial entre otros países enfatizando a nuestro país un horizonte más amplio dentro de sus exportaciones y diversificando sus productos y materias primas a otros países. La industria ligera ha aumentado sus ventas al exterior. Aunque compramos más productos industriales de los que vendemos, el porcentaje de los productos industriales exportados es casi el doble del obtenido por el petróleo (que apenas hace unos años era nuestro principal producto de exportación).

ESTADOS UNIDOS.- Ocupa por su extensión territorial, el tercer lugar entre los países del mundo. Su superficie total es de 9, 372,614 km², repartidos en una extensa área que ocupa la parte media de la zona septentrional de América del Norte, entre Canadá y la República Mexicana. Comprende también las tierras de Alaska, situadas al noroeste de Canadá y las islas Hawai, localizadas en el océano Pacífico septentrional, así como otros territorios de ultramar (Islas Vírgenes, Marianas del Norte, Guam, Midway, Samoa, Hawke y otras). Consta de cincuenta estados y el distrito de Colombia.

La población de Estados Unidos fue en 2000 de 285, 925,000 habitantes, por lo que su densidad de población alcanzó la cifra de 30.0 habitantes por km². Su tasa de crecimiento demográfico es de 1.0%. La natalidad de 16.9 (casi 17 nacimientos por cada mil habitantes), y su mortalidad de 8.9 (casi nueve fallecimientos por cada mil habitantes).

La población de Estados Unidos alcanzó aumentos considerables a partir de la última década del siglo XVIII, cuando se constituyó como país. Entre 1900 y 2000 el comportamiento de la población absoluta vario de 76, 094,000 a 285,925, 000. Mientras que la esperanza de vida se sitúa en 78 años, y está relacionada con los adelantos de la medicina, la asistencia social y el desarrollo económico.

La población urbana estadounidense representa actualmente el 77.4%. En las primeras ocho grandes ciudades del país habitan casi 21 millones de personas. Su capital, Washington, tiene una población de 572,000 habitantes (2000). Las ciudades más importantes de Estados Unidos, según las estadísticas de 2003, se presentan en el (Véase en apéndice estadístico Cuadro 9).

La mitad de la población del país vive en la región industrial del centro y este; es en el norte donde existe la mayor concentración. Dentro de esta región se encuentran los estados de Massachussets, Nueva Jersey, Nueva York y Rhode Island, por mencionar algunos. En California también existe gran concentración de población, particularmente en Los Ángeles y San Diego, que son localidades que cuentan con gran número de habitantes hispánicos. La población del sureste se encuentra medianamente concentrada. En el centro, oeste y otras partes del país, la población está dispersa.

Los idiomas más hablados en Estados Unidos son: inglés, español, alemán, italiano, francés, yiddish (judío), hindi, sueco, japonés, noruego, húngaro, chino, neerlandés, checo, eslovaco, ruso, griego, portugués, filipino, coreano, vietnamita y otras 200 lenguas y dialectos. Las lenguas y dialectos indígenas con población minoritaria son 360. En Estados Unidos el alfabetismo es de 95%.

Entre las religiones más extendidas se encuentran: la protestante con 58% de la población total; católicos 21%; judía 3.1%; ortodoxos 2.2%; protestantes marginales 2.2%; anglicanos 2.0%; musulmanes 1.2%; bahaistas 0.4%; no religiosos 8.8%; otros 12.9%.

Estados Unidos es la primera potencia industrial del mundo; su producción representa aproximadamente 35% de toda la Tierra. Las industrias estadounidenses más importantes son la siderúrgica, metalúrgica, auto transportes, maquinaria agrícola, química, textil y del vestido, alimentos y construcciones navales. En todas estas industrias, excepto en la de construcciones navales, Estados Unidos supera a los demás países. Las principales zonas industriales se encuentran en el noreste (29.8% de la producción) y centro (18.8%) del país.

En estas zonas se procesa más de 48.6% de la producción industrial estadounidense. Las zonas industriales más importantes son las de Chicago, Nueva York, Filadelfia, Detroit y Pittsburg. La industria del acero se desarrolla en las regiones donde el carbón aparece en vecindad con el hierro. En el sur de los Apalaches y en el valle del Tennessee existen numerosos depósitos de hierro, caliza y hulla coquificable. Otras regiones importantes son las del Valle de Ohio, al sur del Lago Michigan, Lago Erie, parte del Atlántico medio sur de Nueva Inglaterra.

La industria de material ferroviario se encuentra principalmente en Nueva York, Ohio, Pennsylvania e Illinois. Asimismo, las zonas de construcción naval más importantes están en Boston, Nueva York, Baltimore y Los Ángeles. La industria automovilística y aeronáutica es una de las más destacadas. Detroit

es el centro neurálgico de la industria automovilística, pero existen otros de igual importancia. Los mayores centros industriales de aviones se localizan en San Diego, Los Ángeles, Kansas, Wichita y Seattle, (Véase en apéndice estadístico Cuadro 10).

La industria textil del algodón se concentra en Massachussets y Rhode Island, Georgia, Tennessee, Mississippi, Texas, Virginia, Carolina y Alabama, que controlan más de 50% de la industria. Estados Unidos está a la cabeza de esta industria, lo mismo que entre los productores de lana, concentrada en Pennsylvania, Massachussets, Rhode Island y Nueva York.

Estados Unidos es el país que cuenta con más y mejores medios de transporte por tierra, agua y aire. La unión Americana posee la tercera parte de kilometraje mundial de vías férrea (298,000 Km) y una proporción mucho mayor de material ferrocarrilero como locomotoras, coches de pasajeros, vagones de carga, tanques de petróleo y otros.

La principal red ferrocarrilera del mundo es la de Estados Unidos (vinculada con la de Canadá) y su densidad es asombrosamente alta en el centro y este del país. También las redes de carreteras más densas pertenecen a Estados Unidos; su densidad media es de casi 70 Km por cada 100 km² y alcanzan el 6,245 000 Km (1990), lo cual sobrepasa en más de 50% a las de todo el mundo; sus automóviles, que ascienden a 138,100 000 (1990), representan cerca de 53% del total mundial.

La flota mercante estadounidense transporta casi la mitad de la carga total del mundo. En el Atlántico norte, los estadounidenses concentran la mayor parte del movimiento comercial de viajeros, ya que en él se encuentran establecidas las principales rutas marítimas mundiales. Estados Unidos tiene también una densa red de canales intercomunicados con los grandes Lagos, lo que constituye el mayor conjunto interior navegable. Aunado a lo anterior, la Unión Americana tiene la red aérea más amplia y uniforme del mundo. Sus travesías comerciales alcanzan su mayor densidad en el Atlántico norte y son numerosos los servicios que parten de este país hacia otros continentes.

CANADÁ.- Es el país más extenso de América, con una superficie de 9, 970,610 Km², incluyendo 610,410 Km que ocupan sus lagos y ríos. En el mundo, solo Rusia lo supera en extensión. Su línea litoral alcanza 243,791 Km, extensión casi 6 veces mayor que la de la Federación Rusa.

Numerosas y grandes islas continentales le pertenecen como las de Baffin, Ellesmore, Victoria, Banks, Devon, Melville, Sverdrup, Príncipe de Gales y Somerset, en el Ártico. Terranova en el Atlántico, Southampton en la Bahía de Hudson, Vancouver y Reina Carlota en el Pacífico, Príncipe Eduardo, entre otras, en el golfo de San Lorenzo, y Príncipe Patrick en el mar de Beaufort.

En el año 2000 Canadá contaba con una población de 31 300 000 habitantes, por lo que su densidad era de 3.1 hab. /km². La mayor parte de esta población se encontraba próxima a los grandes lagos y al río San Lorenzo, así como en el extremo sur y los litorales de la Colombia Británica.

Sus mayores ciudades son: Toronto (4 950 000 hab.), Montreal (3 550 000 hab.), Vancouver (2 150 000 hab.), Edmonton (1 050 000 hab.) Calgary (1 025 000 hab.), Winnipeg (750 000 hab.) y Québec (745 000 hab.). Su capital; Ottawa, cuenta con 1 010 500 habitantes y su crecimiento poblacional se estimó en 1.4% anual.

Sus idiomas oficiales son el inglés y el francés, pero también se habla el esquimal, entre otras lenguas indígenas, así como alemán, italiano, polaco, noruego, ucraniano y neerlandés.

La mayoría de los habitantes profesa la religión católica (47%), aunque también existen protestantes (22.9%), anglicanos (11.0%) y ortodoxos (3%), entre otras religiones.

Según la historia, los primeros habitantes de Canadá se remontan a más de 25 000 años. Antes de la llegada de los europeos, el territorio se encontraba habitado por tribus indígenas, entre los que se destacaron los algonquinos, athabascanos, iroqueses y salís, cuyo número se consideró en 200 000 personas en el siglo XVII. A principios del XX su número de había reducido a menos de la mitad.

En el siglo XVII llegaron a Canadá los primeros colonos europeos. Los franceses fueron los primeros que colonizaron el país y constituyeron el grupo que más creció hasta después de la Segunda Guerra Mundial, debido a su alta tasa de natalidad. Después de la guerra entre Francia e Inglaterra, Canadá pasó a ser colonia inglesa. El grupo inglés aumentó su número debido a la inmigración. Al independizarse Estados Unidos, los soldados ingleses huyeron a Canadá.

En las primeras décadas del siglo XIX la afluencia migratoria procedía de Inglaterra, Escocia e Irlanda y se estimó en tres cuartos de millón. La fiebre de oro a finales del siglo XIX atrajo a Caribú y Klondike oleadas de pobladores que posteriormente decrecieron.

En el siglo XX continuó la corriente migratoria procedente del Reino Unido. En este último siglo también hubo inmigración de alemanes, ucranianos, holandeses, italianos, polacos y asiáticos, entre otros. La industria manufacturera se concentra al sur de Ontario, Québec y Colombia Británica, ocupa más de la cuarta parte de la población activa, Es destacada la industria aeronáutica, electrónica y automovilística. Es también importante y bastante extensa la industria alimentaria. En el sector manufacturero tienen gran influencia las multinacionales extranjeras. Debido a la autosuficiencia energética de electricidad, Canadá ha desarrollado la industria del aluminio, aunque se ha visto obligado a importarlo. El comercio interno está distribuido a lo largo de una faja localizada al sur del país, donde el consumo de productos que se tiene es amplio (Véase en apéndice estadístico Cuadro 11 y 12).

El mercado de exportación, particularmente con Estados Unidos (que el T.L.C.A.N. permite en varios rubros), como el de la industria, es muchas veces mayor y permite disfrutar de ciertas ventajas económicas. Los principales productos de exportación son: Maquinaria y equipo de transporte (vehículos motores); Minerales energéticos (petróleo crudo, gas natural); Alimentos (carnes); Maquinaria industrial; Madera para construcción; Equipos de oficina; Aluminio y Productos refinados de petróleo. Siendo sus principales compradores son Estados Unidos; Japón, Reino Unido, Alemania, China, Países Bajos, República de Corea, Rusia, Italia y México. Mientras que sus importaciones proceden de Japón, Reino Unido, Alemania, Francia, México y China.

Las líneas férreas suman más de 70,176 Km; las carreteras casi 1,021,000 Km. y enlazan a todas las capitales de las provincias. Tanto la carretera como el ferrocarril transcanadiense enlazan ambos océanos, así como la cuenca del San Lorenzo y las grandes praderas, lo mismo ocurre con el área boscosa existente entre ambas porciones y las montañas Rocallosas, pero de todas las existentes es relevante la del canal Lago Superior-San Lorenzo que comunica también los Lagos Hurón, Erie y Ontario, los cuales tienen una navegación intensa. Montreal es gran puerto fluvial y Saint John y Halifax, en el Atlántico, así como Vancouver y Victoria, son en el Pacífico grandes puertos fluviales.

La economía canadiense es una de las más prósperas del mundo y está plenamente integrada internacionalmente. Canadá es conocido por su riqueza en materias primas y productos como petróleo, gas, minerales, madera y productos agrícolas. Gracias a esta importante dotación de recursos naturales, este país ha ido desarrollando una industria manufacturera basada en estos bienes, como por ejemplo, la industria papelera de la que es el primer exportador mundial.

El sector de los servicios es actualmente el principal motor de economía canadiense y representa 67% del P.I.B. y el 70% del empleo. También se encuentran en fuerte desarrollo los sectores manufactureros de alta tecnología como las telecomunicaciones, la industria aeroespacial, la biotecnología, la microelectrónica y las tecnologías medioambientales, tales como el tratamiento de aguas, el control de emisiones atmosféricas y las técnicas de teledetección.

El comercio exterior es primordial para el desarrollo de Canadá y su importancia dentro de las actividades económicas del país es cada vez mayor. Las exportaciones de bienes y servicios representaron 41% de la producción total de bienes y servicios PIB en 1998, comparativamente con 29% cinco años antes. Gracias al T.L.C.A.N. entre Canadá, Estados Unidos y México de 1994, los productos y servicios canadienses pueden acceder de forma preferente a un mercado de 365 millones de consumidores. La inversión extranjera encuentra hoy día en Canadá una puerta de acceso a todo el continente norteamericano.

Con los países de Latinoamérica y el Caribe, Canadá ha desarrollado relaciones comerciales cada vez más estrechas. Prueba de ello es el Acuerdo de Libre Comercio que firmó con Chile en 1996; también ha impulsado el comienzo de las negociaciones para lograr un acuerdo para el ALCA, una iniciativa que se espera que entre en vigencia en el año de 2005. Es destacable también el aumento de las inversiones canadienses en Latinoamérica y el Caribe a lo largo de los últimos años y el desarrollo de acciones conjuntas en temas de política extranjera, de medio ambiente y de cooperación en los sectores de la educación, la cultura y las ciencias.

4.2 PAÍSES SOCIOS DEL T.L.C.A.N.

En una visión optimista, los resultados positivos son superiores a los costos, por eso siempre se insiste en ella que con el T.L.C.A.N. todo ha crecido: El comercio regional y extraregional, las inversiones, la productividad, las cadenas de valor, la institucionalidad de las relaciones comerciales. Sin embargo, el optimismo interesado ya no puede negar los aspectos "negativos" de dicha percepción y que son, entre otros, que el modelo exportador es más bien importador (a lo largo de los noventa, las importaciones tienden hacer mayores que las exportaciones); que el empleo bajó, especialmente el manufacturero y el agrícola; que los salarios reales están por debajo del nivel real de 1980; que la desigualdad de los ingresos entre el 10% más rico y el 10% más pobre se ha ampliado; y que, para todo efecto práctico, en indicadores sociales y niveles de bienestar hoy tienen un país claramente dividido entre un México del Norte patrocinado por el T.L.C.A.N. y un México del Sur patrocinado por el PPP, como se explicó con anterioridad.

El modelo exportador de manufacturas reposa en una alta proporción de componentes y partes importados, de modo que en el fondo somos sólo una plataforma para ensamblar y reexportar partes importadas. En la maquila, caso extremo del modelo vigente, el 97% de las partes son importadas y sólo el 3% son insumos nacionales pero sobre todo la mitad de nuestras exportaciones totales corresponden a las maquiladoras.

Hay tres roles estratégicos para Estados Unidos que el T.L.C.A.N. ha buscado afianzar en el país, el doble papel de abastecedor de energía y de mano de obra abundante y barata por un lado; por el otro, el papel de una economía exportadora de manufacturas fuertemente adicta a las importaciones agrícolas y manufactureras.

En el proceso, hemos ido perdiendo capacidad de autonomía sobre la política económica nacional, cuyas orientaciones centrales se deciden unilateralmente desde aquel vecino país del norte; ya que desde principios de los años cincuenta hasta la mitad de la década de los años ochenta del siglo pasado México, al igual que muchos otros países en desarrollo, especialmente en América Latina, utilizó una estrategia de desarrollo económico fundada en un proceso de industrialización basada en la sustitución de importaciones. Centrada en el proteccionismo comercial y en la intervención gubernamental en la economía, esta estrategia alentó la inversión en la industria, deprimió los precios agrícolas (al menos hasta la mitad de los años setenta) y expandió las empresas públicas. Luego de la crisis en 1982, el gobierno empezó a cambiar de curso.

En 1985, México inició dedicadamente a una política de apertura económica al resto del mundo, la cual llevó a que el país se convirtiera en la economía más abierta del mundo en desarrollo, ingresara al GATT en 1986, y en 1992 decidiera firmar un tratado de libre comercio con nuestros vecinos del norte, Estados Unidos y Canadá el cual entró en vigor en 1994. La nueva estrategia de crecimiento establecida por México a mediados de los años ochenta del siglo pasado, ha sido exitosa en cumplir los objetivos inmediatos de establecer un fuerte sector industrial exportador, atraer mayores flujos de inversión extranjera directa y tener un acceso seguro y creciente a los mercados estadounidenses y canadiense.

De ser una de las economías más protegidas a principios de los ochenta, México transitó a ser una de las más abiertas a principios de este siglo. Durante los últimos quince años, la política comercial de México ha sido uno de los principales instrumentos del crecimiento económico. Actualmente la actividad exportadora da cuenta de la mitad del crecimiento del PIB de México y es casi un tercio del total de ese índice.

En 1998, el PIB de México sobrepasó los 400 mil millones de dólares mientras que las exportaciones totales alcanzaron los 114 mil millones de dólares. Convirtiéndose nuestro país en la octava nación exportadora a nivel mundial y la primera de América Latina, y sus exportaciones sobrepasaron los 145 mil millones de dólares para fines de 2000, y un comercio total de alrededor de 270 mil millones en 1999, más de la mitad de su PIB. La mayor parte de esas exportaciones fueron los productos manufactureros, los cuales representaron 85% del total de las exportaciones mexicanas.¹⁷

Los esfuerzos por atraer inversión extranjera directa han sido igualmente exitosos, ya que México antes de la aplicación del T.L.C.A.N. era de alrededor de 4 mil millones de dólares. A partir de 1994, México ha atraído cerca de 11 mil millones en promedio al año, con casi 60% proveniente de Canadá y Estados Unidos. Entre 1994 y 1998, la inversión extranjera directa alcanzó los 57 mil millones de pesos.¹⁸

Tan elevada proporción de trabajadores en el campo, que aportan apenas el 4% del PIB nacional, revela su bajísima productividad lo que, a su vez, lo condena a permanecer en las lamentables condiciones de miseria que caracterizan a los campesinos de México. Como las reformas estructurales virtualmente se suspendieron al tiempo que entraba en vigor el T.L.C.A.N. y no ha sido posible elevar la competitividad de nuestra economía lo que ha resultado en un crecimiento mediocre y en vernos desplazados de los mercados internacionales por China, sin embargo más libre comercio sería positivo y útil pero el problema para México radica en su interior, no fuera de sus fronteras.

Sin embargo, México se convirtió en el segundo país en desarrollo receptor de inversión extranjera directa, después de China, lo que da una comparación muy grande con los 23 mil millones de dólares de inversión extranjera directa que llegaron a México durante toda la década de los ochenta. Las nuevas inversiones se han dado en sociedades de producción y empresas colectivas, las que han impulsado el crecimiento de las industrias líderes a lo largo de América del Norte.

Ya que durante la negociación del acuerdo, hubo un gran debate en torno a que las economías eran muy asimétricas. Pese a ello ha sido un instrumento de desarrollo económico para México, a través de la liberalización de los flujos de bienes, servicios y capitales con Estados Unidos y Canadá, una aportación crucial que estableció reglas claras entre los tres socios comerciales. La industria no pudo empatar los tiempos, ni asimilar el cambio.

Entre 1994 y 2000, Canadá y Estados Unidos tenían 62% de la inversión extranjera de México. El comercio entre México y Estados Unidos creció también sustancialmente en más del doble desde 1994: de 85 mil millones de dólares en 1998. México incluso desplazó a Japón como el segundo mercado de exportaciones y segundo socio comercial más grande de Estados Unidos. Ochenta centavos de cada dólar que México gastaba en el exterior era en productos estadounidenses. La participación de los productos mexicanos en el mercado de Estados Unidos se incrementó de menos de 7% en 1993 a casi 11% en 1998. (Véase en apéndice estadístico Cuadro 13).

Se puede apreciar que el comercio entre México y Canadá también se ha incrementado, a pesar de la distancia geográfica y de la ausencia histórica de interacción económica, debido a que la reducción de aranceles estimuló este fenómeno. Antes de la ratificación del T.L.C.A.N. los bienes de Canadá que se exportaban a México tenía que pagar un arancel promedio de 12.1%, mientras que en 1998 ese arancel fue de cerca de 3%. Más aún, el acuerdo permitió a los dos países incrementar su propia conciencia acerca de las oportunidades de comercio e inversión en sus respectivos mercados. En 1998, cinco años después de la aprobación del T.L.C.A.N., el comercio entre México y Canadá era del orden de 7 mil millones, mucho más que los 4 mil millones de 1993.

¹⁷ En 1998, las exportaciones de América Latina alcanzaron los 274 mil millones de dólares, las exportaciones de México representaron 32% de sus exportaciones Organización Mundial del Comercio, Comercio Mundial en cifras, 1999, Ginebra, O.M.C. 1999.

¹⁸ Las estadísticas oficiales tienden a subestimar el tamaño del comercio de Canadá dentro del T.L.C.A.N. Por ejemplo, las autopartes canadienses que son incorporadas a insumos automotrices en Estados Unidos, lo que a su vez se exportan a México y son ensamblados en un vehículo. Estos insumos son considerados como producto de Estados Unidos, sin que importe su componente canadiense.

Aunque esta cifra es pequeña comparada con el comercio entre México y Estados Unidos, el comercio México-Canadá muestra un alto grado de dinamismo y un gran potencial de crecimiento futuro.¹⁹ México se ha convertido en el socio principal de Canadá en América Latina y el tercer proveedor de productos en el ámbito mundial.

De la misma forma, Canadá es el cuarto socio comercial de México después de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea. Lo trascendente fue el aumento de la inversión extranjera, que lo convirtió en uno de los mayores exportadores de manufacturas. De las inversiones captadas por México, 70% provienen de América del Norte, la mitad de los flujos de la inversión extranjera han sido dirigidos a la actividad manufacturera, como también ha permitido incrementar la productividad en el campo mexicano, en la medida que hay insumos más baratos y de última tecnología (Wendy, D., 2002).

En suma, el establecimiento de un sector exportador altamente dinámico y competitivo ha aprobado ser un instrumento clave para propiciar la recuperación del crecimiento de la economía mexicana, sobre todo después de la crisis financiera de 1995. En claro contraste de los años ochenta cuando la producción industrial tomó más de nueve años para recuperar sus niveles anteriores a la crisis, con la de 1995 sólo tomó dos años para que la producción industrial recuperara sus niveles de crecimientos anteriores a 1994, y a partir de 1996 el crecimiento promedio de la economía ha sido superior a 5%, sin precedente en los últimos quince años.

Pese a todos estos logros es innegable que a pesar de la consolidación de un sector exportador altamente dinámico, competitivo y la entrada de enormes flujos de inversión extranjera directa, la potencial inestabilidad macroeconómica y un pobre crecimiento económico continúan manteniéndose como serios problemas.

En efecto, el crecimiento económico en el periodo desde que se inició la apertura ha sido errático y relativamente pobre en comparación con el desempeño que tuvo la economía en el periodo en que imperó el proceso de sustitución de importaciones. En promedio, el crecimiento del PNB creció en promedio 1.6%, una tasa mucho más baja que en las décadas previas. Por ejemplo, entre 1951 y 1981 el crecimiento del PNB fue de 6.4%.

Paralelamente, se ha incrementado la dependencia del crecimiento económico del mercado estadounidense como de los flujos de capitales internacionales. En 1997, 87.5% de las exportaciones mexicanas se dirigía a Estados Unidos, más de 10 puntos por encima del 73.9% del año de 1990. Mientras que en 1990 las exportaciones a la Unión Europea representaban 10.2% de las exportaciones totales mexicanas, para 1997 habían declinado a 3.9%. En el mismo periodo la participación de los países asiáticos como destino de las exportaciones mexicanas declinó de 6.7 a 2.0%. Sólo las exportaciones mexicanas a América Latina y el Caribe mantuvieron una participación de entre 6.0 y 6.5% del total en el periodo de 1990-1997.

La vulnerabilidad que enfrenta la economía mexicana a esta dependencia del mercado estadounidense empezó a sentirse en los últimos dos años a raíz de la desaceleración que ha experimentado la economía vecino país, igualmente vulnerable se encuentra nuestra economía a las decisiones de corto plazo de los inversionistas extranjeros. En otras palabras, el acceso de nuestro comercio a Estados Unidos se ha vuelto un asunto de gran importancia para nuestro país y habrá que asegurar que dicho acceso se mantenga como hasta la fecha o incluso mejore una vez que Estados Unidos se recupere plenamente si es que aspiramos a recuperar a la senda del crecimiento económico.

En general, a pesar de la perturbación de las asimetrías estructurales de poder, el T.L.C.A.N. incrementó la importancia estratégica de México para Estados Unidos, al mismo tiempo que intensificó la expansión de los lazos económicos y sociales entre ambos países. Las crecientes conexiones bilaterales y la proximidad

¹⁹ Las principales exportaciones de México a Canadá son automóviles, vehículos y autopartes, asientos para automóviles, alambre aislante, conductores y cables eléctricos aislantes, máquinas procesadoras de información, televisores y aparatos eléctricos para líneas telefónicas. Las principales exportaciones de Canadá a México son motores para automóviles y autopartes, aparatos eléctricos para líneas telefónicas, textiles, carbón, sulfuro y maquinarias para hule y plástico, exportaciones agrícolas: semillas de canola, trigo, leche y crema (SECOFI 1998).

geográfica han ampliado y profundizado la "interdependencia" de esta relación bilateral altamente asimétrica. En este sentido, aunque el T.L.C.A.N. ciertamente ha atado las manos y limitado las opciones de políticas de México, también ha constreñido las opciones políticas abiertas a Estados Unidos, aumentando los costos de la acción unilateral y los beneficios de la cooperación bilateral.

Están tomando importancia las negociaciones globales y la agenda de la relación bilateral, tales como la innovación tecnológica, los mercados de trabajo transnacionales, los flujos migratorios, la desigualdad social, la nacionalidad múltiple, la transnacionalización del crimen, entre otros. Por otra parte, la política económica externa perneó el conjunto de la política exterior de México hacia América Latina mantuvo al igual que en su conjunto, básicamente en el plano político-diplomático y sus relaciones comerciales, la democracia, la promoción de los derechos humanos, el medio ambiente y el narcotráfico, etc.

A nivel regional, América Latina ha resentido de manera considerable los efectos de la globalización; Latinoamérica es una región que más que influir sobre las grandes tendencias internacionales es sumamente dependiente de las mismas y, en general, más que activa en la promoción de cambios es reactiva frente a los mismos.

La liberación comercial y la inserción financiera de México en la economía mundial era una prioridad, particularmente en la región de América del Norte, dada la concentración de flujos de capital y comercio con esta área más de dos terceras partes del comercio mexicano (tanto importaciones como exportaciones) y de los movimientos de capital (tanto entradas como salidas), tienen como contraparte a Estado Unidos.

El T.L.C.A.N. también serviría para generar claridad tecnológica, economías de escala, especialización y una operación eficiente de los mercados todas ellas prioridades del plan de reforma de la administración pasada, y también para lograr la liberación comercial como para incentivar el flujo de capitales hacia México, era el proyecto más importante en la agenda política exterior de esta administración.

México liberalizó a partir de enero del 2004 las importaciones de una serie de bienes usados originarios de Estados Unidos y Canadá, entre ellos remolques para el transporte de carga, para vivienda o para acampar, motocicletas, grúas, máquinas de coser domésticas, bicicletas y computadoras, de acuerdo con el T.L.C.A.N. Otros productos que incluye la lista son: palas mecánicas, máquinas de uso industrial, motores a gasolina de cilindra superior a 1,000 centímetros cúbicos, excepto para motocicleta, tractores para vías férreas y cisternas tipo tanque de acero, etc. Así representa uno de los principales cambios que entraron en vigor, siendo que los transportistas mexicanos podrán importar remolques o semiremolques usados tipo plataforma, con o sin redilas; también los tipo "madrinas" o "nodrizas" para el transporte de vehículos, o los de caja cerrada, incluso refrigerada.²⁰

Hace una década, cuando entró en vigor el T.L.C.A.N. México veía distante la integración de su mercado con Estados Unidos y Canadá, mediante la desgravación gradual. El acuerdo se firmo con grandes expectativas, algunas se cumplieron, aunque en el camino se quedaron pendientes como los temas de auto transporte de carga, además del azúcar, atún, acero, jitomate, asuntos que incluso han sido necesarios llevarlos a un panel de controversias para dirimirlos. Excepto por el maíz, el frijol, la leche en polvo, el azúcar y el jugo de naranja, el resto de las importaciones mexicanas no pagan arancel.

Ahora bien el reconocer que los tres países conformaron un T.L.C.A.N. con un PIB de 11.4 billones de dólares. Esto convierte a América del Norte en el área de libre comercio más grande del mundo, con cerca de una tercera parte del PIB mundial. Aun con la conformación de 34 nuevos miembros para la conformación de una nueva ALCA programada para el año 2005. Mientras que la UE con la incorporación de 10 nuevos miembros, el PIB mantiene un incremento del 8.3 billones de dólares, quedando todavía muy lejos de la región del T.L.C.A.N.²¹

²⁰ El Economista, análisis, opinión, asesoría. Diario, 5 de enero del 2004, sección: Empresas y Negocios.

²¹ El Economista, análisis, opinión, asesoría. Diario, 5 de enero del 2004, sección: Nuestro Tema.

Durante la negociación del acuerdo, hubo un gran debate en torno a que las economías eran muy asimétricas. Pesa a ello ha sido un instrumento de desarrollo económico para México, a través de la liberalización de los flujos de bienes, servicios, y capitales con Estados Unidos y Canadá, una aportación crucial es que estableció reglas claras entre los tres socios comerciales. La industria no pudo empatar los tiempos, ni asimilar el cambio.

Recordemos que nuestro país transitó durante el siglo XX al menos dos modelos de desarrollo territorial. En el interior se sustenta un proceso sustitutivo de importaciones, la conducción de los procesos de inversión y promoción por parte del Estado, que incluía exención de impuestos, creación de infraestructura económica, dotación de terrenos y abastecimiento de energéticos baratos, entre otros, lo que significaba esquemas privilegiados y compensatorios hacia distintas regiones y ciudades; esto repercutió en el desarrollo de la capital del país y de un conjunto de ciudades y entidades del centro.

Sin haber llegado a madurar y consolidar los diversos procesos de crecimiento urbano-industrial y de desarrollo regional, en los años ochenta transitamos hacia un modelo de apertura, empujado por las fuerzas de la globalización, girando el interés hacia el comercio exterior, las maquilas y ciertos ramos exportadores. En este esquema exógeno, el Estado deja de ser el principal vertebrado de los procesos territoriales y de *desarrollo regional*. El desarrollo se direcciona entonces hacia las ciudades y regiones del centro occidente, el norte del país y la frontera con Estados Unidos.

La ausencia de una política explícita de desarrollo territorial, aunado a la aparición tardía de los marcos normativos que sustentan los asentamientos humanos, el equilibrio ecológico y la ordenación del territorio, y el proceso de alternancia política que apenas comienza a recomponer la geografía política de nuestro país, han obstaculizado las posibilidades de incorporar al conjunto de las regiones mexicanas a un proceso de desarrollo amplio, diversificado, sostenido y equilibrado.

Para inducir "desarrollo regional" radica en que la expansión de infraestructura de carácter económico como carreteras, puertos, aeropuertos, presas hidroeléctricas, entre otros, por sí misma será catalizador de mercados regionales, industrialización, generación de empleos y disminución de la pobreza.

Mientras que las enormes corporaciones globales presentan tres características básicas en lo que se refiere a la coordinación y control de las diversas fases de la cadena de producción individual, dentro y entre diferentes países. Su habilidad potencial de aprovechar las diferencias geográficas en la distribución de factores de producción (por ejemplo recursos naturales, capital, trabajo) y en políticas del Estado (por ejemplo impuestos, barreras comerciales, subsidios, etc.). Su flexibilidad geográfica potencial, la habilidad de cambiar y si se requiere, cambiar otra vez sus recursos y operaciones entre localidades a una escala internacional o incluso global (Blomstrom y Ari, 1997).

Las unidades territoriales no pueden ser pasivas, tienen que reunir externamente las condiciones adecuadas para atraer el capital extranjero, satisfaciendo necesidades de orden administrativo, económico, político, etc. Internamente deben garantizar un aprovechamiento nivelado de la fuerza laboral, de los recursos naturales, de los recursos técnicos y de la infraestructura de la base productiva nacional.

Intentar que los costos sociales, laborales, políticos y económicos sean lo menos significativos posible. Para lo cual se requiere establecer legalmente las disposiciones y restricciones necesarias para un mejor balance final, tanto para las inversiones nacionales como para las extranjeras. Debiendo garantizar que los sectores marginados tengan un acceso sostenido y permanente a las oportunidades y condiciones de desarrollo que reflejan esta nueva dinámica.

En lo que se refiere a la planeación como estrategia de regulación social, o la planeación territorial, ésta tiene que ir cambiando sus paradigmas. En primer término tiene que ir promoviendo un mundo visible hoy. Para ello debe rechazar los modelos de diseño funcionalista. Estos modelos relacionados con la racionalidad instrumental provocaron que la planeación se enfocara en primer término a cumplir las metas instrumentales (cumplir con las metas del plan) que no siempre servían mejor a la población.

En este sentido apuntamos que la planeación tiene que ir promoviendo un mundo digno de ser vivido hoy, y para la gente que hoy lo vive. El problema de la desigualdad en el desarrollo regional, hoy en día en nuestro país, se considera como uno de los principales retos para la política económica y social. Los cambios recientes en la economía nacional a partir de la apertura de la economía mexicana, a finales de la década de los años ochenta, se han caracterizado por reforzar las diferencias y desigualdades económicas y sociales entre entidades federativas. Por lo que sin duda, el problema principal radica en conciliar la orientación externa del modelo de desarrollo económico nacional con las necesidades internas del país.

El desarrollo regional y la disminución de las disparidades regionales, en gran parte dependen de la política gubernamental y del papel, funciones y organización del Estado, principalmente en lo referente a la planeación y a la política regional. De ahí, la importancia de analizar en el contexto de la globalización y apertura de la economía mexicana, las características y orientación que deben tener las políticas regionales.

Las estrategias tradicionales de la planeación del desarrollo regional, eran consistentes con la concepción macroeconómica de propiciar un desarrollo desigual entre la ciudad y el campo. Dada su orientación de impulsar el proceso de industrialización-urbanización, se considera que sus efectos propulsores propiciarían espontáneamente la difusión del crecimiento de los centros innovadores a las áreas periféricas.

Las características más relevantes de las zonas pobres se describían por su atraso tecnológico, diferencias culturales y economía de subsistencia, principalmente dedicada a actividades primarias; además de su lejanía de mercados y centros urbanos, por lo que sus posibilidades de desarrollo eran prácticamente nulas. De ahí la idea de propiciar efectos modernizadores o de no establecer ninguna política de desarrollo, a fin de que se vieran atraídas por la industrialización y eventualmente se incorporaran al mercado.

Zonas deprimidas: Debido a fenómenos cíclicos, lo que requería de medidas de política para evitar un declive mayor e incluso aumentar el ingreso y el empleo, dado que sus industrias agrícolas o mineras habían fracasado en mantener la competencia, y por la falta de su incorporación al mercado.

Zonas en declive: Debido a cambios en la competencia y obsolescencia tecnológica, lo que requería de apoyos para recuperar su competitividad, desarrollo tecnológico y participación en el mercado.

Las primeras pretenden explicar el desarrollo industrial como consecuencia del nuevo tipo de competencia, bajo dos modalidades: a) Especialización flexible y aglomeración espacial, y b) Nuevos distritos industriales. La primera modalidad explica el comportamiento agregado en las regiones, como consecuencia de adoptar métodos flexibles cambiantes de producción y diseño de producto, así como por la generación de innovaciones mediante una continua capacitación del capital humano. Espacialmente se expresa territorialmente en la constitución de sistemas de producción regional, en el que las empresas se vinculan económicamente.

La explicación de los nuevos distritos industriales se basa en la aglomeración geográfica de pequeñas y medianas empresas, a través de especialización y subcontratación, lo que permite la generación de economías externas de escala y de integración, lo cual depende del medio empresarial en que interactúen. (Hanson, G., 2001).

El Comercio Internacional y T.L.C.A.N. en nuestro país y las estrategias basadas en las exportaciones fueron muy exitosas en el pasado, especialmente en algunos países de Asia. Sin embargo, aquellos países adoptaron políticas de ajuste estructural y crecimiento externo favorables como estrategia para promover las exportaciones. Por el contrario, la experiencia del Este Asiático en particular, muestra que una buena política de fomento hacia las exportaciones regularmente ha ido acompañada de controles a las importaciones y reglas rígidas a los movimientos de capital.

En este sentido, la política recomendada por Washington, D.C. de crecimiento basado en exportaciones con liberación comercial y desregulación, era claramente de corte neoliberal. En particular en México, la idea general que orientaba estas políticas era el crecimiento por medio del incremento de las exportaciones

manufactureras, sin el apoyo subsidiario del gobierno considerando una de las razones para abandonar el proteccionismo de la etapa anterior produciendo un sesgo contrario a las exportaciones. Internamente esta política se le llamo ajuste estructural, en el sentido de que un proceso acelerado de industrialización podría lograrse a través de la liberación comercial y de capitales. Esperanzados a una reacción por medio del incremento de la demanda final agregada, ocasionada por el aumento de las exportaciones, la producción interna aumentaría y en consecuencia el empleo (Ruíz, N., 2004).

Adicionalmente a las ramas de la economía de nuestro país y sus posibles consecuencias del aumento del empleo, el decremento de la pobreza y la migración, en el rubro con relación a la productividad/calidad de producto/competitividad entre las naciones, regiones y ciudades que conforman el Bloque Económico de América Latina; sin sustentar alguna controversia comercial y las implicaciones de la apertura en los procesos de desregulación de sectores reservados por contingencias arancelarias de exportación e importación de mercancías.

Un tema adicional son las grandes inversiones principalmente del exterior, para las cuales seguían existiendo dificultades, siendo que la inversión extranjera en México estaba hasta la década de los ochenta, fuertemente regulada y por ello, no representaba un porcentaje alto de la inversión instalada ni un flujo de divisas especialmente significativo en la balanza de pagos.

Bajo esta reflexión de promesas, algunas se cumplieron, otras no del todo, y otras ni siquiera se desarrollaron en plenitud dejando un saldo negativo, mientras que a nivel regional y territorial, es decir los cambios espaciales de los procesos de comercio e inversión y que se han traducido en la dinámica y la integración que han seguido las regiones y ciudades de nuestro país.

La territorialización de los impactos regionales del T.L.C.A.N.; en particular con la ZMVM que interactúa con la Z.O.V.M. en términos territoriales de producción, inversión y en el implemento de una mano de obra especializada y calificada para llevar a cabo la comercialización de una serie de servicios necesarios para la ciudad de México. Esto nos permite referirnos específicamente aquellos lugares y ámbitos territoriales que han resultado beneficiados o excluidos de este proceso de apertura comercial, bajo la insignia de un regionalismo abierto.

4.3 POLÍTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL T.L.C.A.N.

En realidad, ¿Cuál ha sido el balance general de estos 12 años del T.L.C.A.N.? El caso de México tiene perfiles particulares y aspectos de gran relevancia que tiene que estar insertado en una nueva realidad mundial, mientras que el BM califica que los promotores del T.L.C.A.N. prometieron un proyecto de desarrollo integral que no se logró, pues la agresiva apertura provocó que el territorio mexicano se ampliara a niveles de desigualdad, así como en Estados Unidos, donde aumentaron la concentración de la riqueza y la desigualdad social.

El T.L.C.A.N. acelero interacciones claves dentro de la geografía comercial de las exportaciones, el comercio bilateral entre los tres países creció sustancialmente. Las exportaciones no petroleras de México a Estados Unidos aumentaron 12.6% en promedio anual entre 1993-2003. La IED aumento de 4,931 millones de dólares a 9,536 millones de dólares en el mismo lapso. Además de los beneficios comerciales y de inversión, México obtuvo otros. El T.L.C.A.N. coadyuvo a la convergencia macroeconómica así como a dar carta de naturalización a diversas reformas de mercado.

Sin embargo, después de 12 años puesto en marcha este acuerdo comercial, es cierto que México ha perdido competitividad en sectores y segmentos industriales intensivos en mano de obra y los salarios reales han crecido razonablemente por el "error de diciembre", pero esto no tiene porqué ser tragedia: en la moderna economía global o de tercera ola, los costos de producción distan mucho de ser el elemento más importante de la competitividad económica.

La economía mexicana pierde competitividad y capacidad para atraer Inversión Extranjera Directa. Para apoyar esta afirmación el recurso favorito es la comparación obligada entre los flujos anuales recibidos por

otros países, principalmente China y Brasil, las cifras absolutas son contundentes. Por ejemplo, en el 2003 la economía china recibió flujos de IED por \$53,000 millones de dólares y la OCDE prevé que en el 2004 aumenten hasta \$65,000 millones de dólares. En cambio, la economía mexicana recibió en 2003 flujos de IED por \$10,800 millones de dólares y la expectativa de la Secretaría de Economía para 2004 es que ascienda a \$16,600 millones de dólares. A pesar de la enorme diferencia entre los flujos absolutos, la comparación en ese nivel es imprecisa, China recibe entre cuatro y cinco veces más IED que México, pero su economía es cuatro veces más grande y su población 12 veces mayor.

A cambio de salarios más altos, las empresas en México han ganado mucho en experiencia manufacturera, calidad y oportunidad; y desde hace un par de lustros: en diseño y desarrollo tecnológico. Algunos de estos argumentos han sido mencionados por los directivos de empresas como Sara Lee, Breshka, Levi's y Zara, que entre 2001 y 2002 decidieron abandonar sus operaciones en México para localizarlas en China y que finalmente decidieron retomar su actividad productiva en México.

La amenaza China es real y las empresas mexicanas y multinacionales que operan en el país tendrán que enfrentarla con seriedad y creatividad. Pero también es real que hay mayor experiencia industrial, ya se han encontrado nichos de competitividad y hay varios clusters industriales que permiten ofrecer soluciones productivas de mayor valor agregado.

El anuncio realizado por la Secretaría de Economía de que en el primer semestre de 2004 ingresaron al país flujos de IED por más de \$10,000 millones de dólares y que para el segundo se esperan otros \$6,600 millones significa una buena noticia.

Lo más importante es que 75% de las inversiones anunciadas se destinarán a la ampliación y la instalación de plantas y equipamiento industrial. Nada mal considerando que por cada \$100 millones de dólares invertidos en la industria manufacturera se crean 1,100 empleos directos promedio. Las cifras anunciadas aportarían más de 120,000 puestos de trabajo.

La lista de los inversionistas y de los proyectos industriales a desarrollar permite anotar otro punto a favor del optimismo. Algunos megaproyectos como la nueva plataforma de producción de Ford en Hermosillo, que implica una inversión de \$1,800 millones de dólares, 12,000 nuevos empleos y la instalación en diversas etapas de 19 plantas de proveedores relacionados con las nuevas líneas de producción.

Otro caso es la ampliación de capacidad en las plantas de Nissan en Aguascalientes, con una inversión de \$1,000 millones de dólares y la promesa de instalación de nuevos proveedores uno de estos es Jatco un importante productor japonés de transmisiones automotrices que prometió \$300 millones de dólares para invertir en el complejo automotriz de Nissan.

Según el Consejo de la Industria Maquiladora de Exportación, hay programados \$3,000 millones de dólares en proyectos industriales que revitalizarán a la actividad maquiladora en las ciudades fronterizas de Tijuana, Matamoros, Reynosa, Monterrey y ciudad Juárez.

Destacan también algunos proyectos de menor valor pero de muy alta relevancia, como la puesta en marcha del Centro Técnico de Visteon en la ciudad de Chihuahua, lo que confirma la transición que experimentan muchas maquiladoras extranjeras en México para convertirse en empresas de diseño, fabricación y manufactura integral.

A pesar de la sorpresa que pudo provocar en muchos, el T.L.C.A.N. era un paso indispensable, dada la creciente integración de los mercados de México, Estados Unidos y Canadá. Con dicho tratado los tres países buscaban capturar una realidad que había rebasado los instrumentos institucionales existentes, así como estrechar la relación, fortalecer los vínculos económicos e, incluso, los políticos entre los integrantes de América del Norte.

El T.L.C.A.N. es uno de los pocos tratados que, con un alcance importante, han sido suscritos entre países desarrollados y otros en vías de desarrollo. Además, representa el evento institucional más importante de

la relación entre los tres países pues estimuló las relaciones de comercio, impulso la inversión extranjera en México, introdujo acuerdos paralelos sobre trabajo y medio ambiente aportando una gama amplia de beneficios no económicos.

Aún hacen falta reformas estructurales indispensables, por la falta de decisiones políticas firmes y oportunas, dirigidas a alcanzar el objetivo estratégico de la relación bilateral que se busco con el T.L.C.A.N.: Ser un instrumento para promover la prosperidad regional.

Recordemos que en el año 2001, 2002 y 2003 la economía norteamericana creció en 0.5%, 2.2% y 3.1% en términos reales con un PIB per capita acumulado de 4.9%, mientras que nosotros caímos en 1%. Si bien la recesión de 2001 en Estados Unidos tuvo un efecto significativo sobre la desaceleración del PIB mexicano, a partir de esa fecha el PIB de Estados Unidos se ha recuperado de manera significativa, mientras el mexicano ha permanecido estancado.

En otras partes del mundo, como China, el PIB per capita creció 6.5% en 2001, 7.25% en 2002 y más de 9% en 2003, y en Chile su producto por habitante creció en 1.5% anual durante los últimos tres años, mientras que en México disminuyó 1.8%. ¿Por qué otros países como China y Chile que también exportan a Estados Unidos se han recuperado mucho más rápido?

Ya que buena parte de la respuesta se encuentra por un lado, en la caída en el crecimiento de la productividad de la mano de obra en México, y por otra, en la interrupción de las reformas estructurales a consecuencia de la mala gestión del gobierno federal. Es elemental contar con una infraestructura de clase mundial. Buenas vías de comunicación y medios de transporte, disponibilidad de agua y energía de calidad y a precios competitivos y ecológicamente sustentables, telecomunicaciones rápidas y tecnologías digitales de fácil acceso, y una amplia infraestructura social —es decir, urbana, de vivienda y de salud— son condiciones necesarias para aumentar la competitividad. Si bien el estado debe destinar mayores recursos para alguno de estos renglones (por eso es la reforma fiscal urgente), la participación privada es clave y deben empujarse las reformas estructurales que la faciliten.

El aspecto más relevante es la educación y la capacitación, ya que es un avance pensar en introducir la evaluación, los concursos de oposición para los cargos directivos escolares, la computación o el inglés en la educación básica, pero es urgente transformar radicalmente la educación superior para orientarla a las necesidades de las nuevas demandas del desarrollo, así como multiplicar las opciones de educación técnico-profesional (bajo modelos tecnológicos como los usados en Francia y Alemania, con carreras cortas y flexibles) y de capacitación laboral.

Cada vez es más claro que los activos más valiosos en el mundo ya nos son las materias primas, los recursos naturales o los activos físicos, más aún las diferencias entre el valor de éstos y el valor de mercado de las empresas o de las economías son crecientemente mayores.

Otra área de reformas se localiza en el entorno regulatorio. Las regulaciones son necesarias para ordenar los excesos del mercado y permitir que el Estado cumpla determinados objetivos de política pública. Pero la clave no está en tener muchas o pocas regulaciones, sino en que éstas sean buenas y eficientes para lograr tales objetivos. Hasta hace muy poco el universo de regulaciones para distintas actividades de dependencias federales desde adquisiciones hasta ejecución de obras públicas y ejercicios presupuestales era de casi 6,800 normas, leyes, decretos o reglamentos contenidas en más de 5,500 páginas, y los días de trámites y papeleos ante diferentes esferas del gobierno parra abrir un negocio oscilaba entre 42 y 142 días en toda la república.

La innovación y el desarrollo tecnológico es una quinta área de atención. Según el Índice de Avance Tecnológico de ONU, México aparece en el lugar número 32 entre 72 países estudiados. Esta calificación, que en principio parece alta, se debe a que el 66% de las exportaciones mexicanas son productos de tecnología alta y media, pero en realidad esconde limitaciones serias.

Por ejemplo, México es el país con la más baja penetración telefónica pues mientras el 64% de las viviendas ocupadas por el 10% más rico de la población cuenta con teléfono, sólo el 12% del 10 por ciento más pobre dispone de este servicio. Otro ejemplo, la matrícula escolar de nivel superior en ciencias, matemáticas e ingeniería es en México de 5%, en contraste con el 12% de Argentina y Chile, y el 23% en Corea.

Finalmente, aún con todo lo anterior no hay entorno económico ni político viable que no descansa sobre un marco sólido de certidumbre jurídica, seguridad física y confianza social en el cual se exprese a plenitud el desarrollo industrial y productivo del país. Esta condición indispensable para alcanzar un desarrollo sostenido y sustentable y para elevar nuestros niveles de competitividad internacional.

Si México y los mexicanos no atienden la importancia de respetar la ley y vivir en un estado de derecho, seguirá produciéndose un fenómeno psicológico que alimente la frustración ciudadana, la desconfianza en las instituciones, el desencanto con la democracia y la sensación de que las cosas en México, simple y sencillamente, no tienen remedio. De ser así, habrá un daño sumamente grave para un país urgido de construir un nuevo esquema de cohesión social y política, y de contar con un código de valores y de conducta aceptado por la mayoría de la sociedad. Mientras no exista un verdadero respeto al estado de derecho, México no será un país democrático, moderno, justo ni competitivo.

Los exportadores o productores en territorio nacional que llenen un certificado de origen, deberán cumplir con los requisitos de valor de contenido regional, utilizando los principios de contabilidad generalmente aceptados y aplicables en el propio territorio. En el marco del T.L.C.A.N. un bien es originario de una parte cuando satisface alguno de los siguientes criterios: I) ser totalmente obtenido o producido en la región; II) los materiales no regionales sufren un "salto arancelario"; III) es producido enteramente a partir de materiales originarios; IV) únicamente contenido regional, cuando los materiales no originarios no cumplen con el salto arancelario.

Cuando un producto no cumple con los métodos mencionados para acreditar el valor regional, es recomendable consultar las reglas de marcado contenidas en el Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Marcado del país de origen publicado el 24 de septiembre de 1997 en el Diario Oficial, el cual, señala cuándo una mercancía importada a territorio nacional se puede considerar una mercancía estadounidense o canadiense de conformidad con el T.L.C.A.N. Cabe señalar que no coinciden las reglas de marcado entre los socios. Por tanto, se debe consultar adicionalmente el Acuerdo por el que se da a conocer el anexo 401 y el anexo 403 del T.L.C.A.N. publicado en el Diario Oficial el 1 de marzo de 2000, en el que se establecen las adecuaciones a las reglas de origen del T.L.C.A.N. en los citados anexos.

La Comisión de Comercio del T.L.C.A.N. acordó la liberación en reglas de origen en productos alimenticios, de consumo e industriales, a instrumentarse a principios del 2005. Los gobiernos pueden verificar si un bien importado califica como originario de la región. En el artículo 506 del T.L.C.A.N. establece que la autoridad aduanera de cualquiera de los países miembros podrá verificar si un bien importado a territorio nacional califica como originario mediante procedimientos tales como visitas a las instalaciones del exportador o productor del bien en el territorio de otra parte; cuestionarios escritos dirigidos al exportador o productor del bien; oficios de verificación para requerir información al exportador y cualquier otro medio de verificación que la autoridad aduanera pueda legalmente llevar a cabo.

No se realiza la verificación de la información proporcionada en el momento de la presentación de un certificado de origen. Una de las principales preocupaciones del sector productivo nacional es que en la práctica se recurre al fraude aduanero o al contrabando técnico, cuando el producto no cumple con la regla de origen para evadir el pago de los aranceles y cuotas compensatorias que deben pagar los productos que no califican.

El reto de México es encontrar una convergencia entre los intereses de los diferentes agentes económicos implicados en el cumplimiento de estas reglas, (como los productores, los exportadores y los importadores) y los compromisos acordados por los países socios en el marco de los acuerdos comerciales. Las reglas de origen y la aplicación de certificados son temas controvertidos y sofisticados en donde se presentan

constantes disputas por la calificación o no de "originarios" para el acceso al mercado. Las modificaciones requieren un proceso de negociación con las contrapartes, pues el acceso a mercado y las reglas de origen son la columna vertebral de los acuerdos comerciales.

El balance no resulta sorprendente, la única realidad es que los niveles de desigualdad no se terminaron. Para millones de mexicanos la necesidad de emigrar de manera ilegal a Estados Unidos y los envíos al país alcanzan en total más de 14 mil millones de dólares, con lo que la economía mexicana después de la de India, se ubica como la segunda receptora de divisas enviadas por trabajadores en el exterior. Ahora, las remesas en dólares de los migrantes mexicanos superan el monto de la inversión extranjera directa y sólo son inferiores a los recursos que se reciben por venta de los hidrocarburos.

También hay que reconocer que el balance general del T.L.C.A.N.; ha acercado a México a los índices de desarrollo de sus socios comerciales, manteniendo algunos temas de relevancia que continuación se analizan:

En el balance laboral es primeramente reconocer que el T.L.C.A.N. fracasó en la generación sustancial de empleos, en segundo terminó daño a cientos de productores agrícolas de subsistencia y beneficio solamente a microempresarios y microempresarios para sus exportaciones de productos y materia prima, a pesar de estas tendencias los salarios reales hoy son más bajos que al momento en que el tratado entró en vigor en 1994 y los salarios reales siguen deteriorados con una pérdida del 80% en el poder adquisitivo de los salarios mínimos, empero del aumento significativo en la productividad del desarrollo industrial, que han aumentado la desigualdad de los ingresos y la migración se ha elevado pese a que se dijo que el T.L.C.A.N. significaría una presión para la gente ya no migrara, al menos tanto como antes de su firma. En el año 2003 casi medio millón de empleos que se habían creado en México habían emigrado en menos de dos años hacia China y América Central.

En suma, no ha habido mayor crecimiento económico, ni mejores o más empleos, ni mejores salarios, ni menos migración, ni siquiera reglas comerciales más claras y transparentes, pues el gobierno estadounidense acaba de promover fuertes subsidios a sus agricultores, mientras exige de sus socios comerciales la eliminación de los aranceles que estorban la expansión de sus ventas.

El Departamento de Trabajo de Estados Unidos ha reconocido que debido al T.L.C.A.N. se perdieron 408 mil empleos calificados, que se midieron a través de las solicitudes de contar con los beneficios del seguro de desempleo por deslocalización de sus trabajos hacia el sur (out-sourcing).²²

En la frontera norte de México los nichos de mercado de maquiladoras cambian de residencia para obtener una mano de obra más barata para no continuar con incesante cierre de plantas de ensamblado y fabricación de piezas que se exportaban hacia los Estados Unidos. Lo rescatable es que hizo más competitiva la planta productiva, la calidad de los productos y la especialidad en el trabajo manual, muchas plantas mexicanas tienen productividad superior a las plantas en Estados Unidos.

El balance financiero de México con respecto al crecimiento propiciado por las exportaciones y la inversión que trajo el tratado es ya insuficiente por la falta de financiamiento para la economía mexicana. El crédito de la banca a los productores del país se desplomó de 10% del PIB en 1994 a 0.3% en 2000, pesar de que los bancos fueron entregados a los extranjeros supuestamente para resolver el problema de su capitalización.

Urge un financiamiento para el campo, para las empresas medianas y pequeñas, para los consumidores y para elevar la calidad de la educación y estimular un mejor desarrollo regional y fortalecer la participación de la sociedad civil.

En 1993, el último año sin T.L.C.A.N. el comercio exterior de México (exportaciones más importaciones) ascendía a 88 mil millones de dólares. En 2002 llegó a casi 350 mil millones de dólares. Mientras que en

²² David, Bacon; Independiente Diario. 4 de Noviembre de 2003. México, D.F.

1993 el comercio exterior de México representaba 22% del PIB, en 2003 llegó a 53%. Ello por que con la entrada en vigor del T.L.C.A.N. el comercio entre México y Estados Unidos casi se triplicó y con Canadá se duplicó.

En 1996 las ventas al exterior de México duplicaban a las de Brasil. Poco después México había superado a Japón como el segundo mercado de exportación hacia Estados Unidos y ahora representa el 11.5% de todas las importaciones estadounidenses. También se dieron cambios en la estructura del comercio exterior de México: dejó de estar dominado por el petróleo.

Antes del T.L.C.A.N.; el hidrocarburo representaba la cuarta parte de las exportaciones; ahora representa menos de la décima parte del total, pues se exportan equipos de alta tecnología, así como bienes de consumo de forma masiva, entre ellos, 25 millones de televisores y más de 1 millón de automóviles, siendo el sexto productor mundial de automóviles.

El T.L.C.A.N. se convirtió en un poderoso estímulo a las inversiones hacia México, el flujo anual de las inversiones internacionales se triplicó al pasar de un promedio de 4 mil millones de dólares hasta 1993, a 11 mil millones de dólares por año a partir del tratado, acumulando ya 72 mil millones de dólares.

El tratado migratorio no se transformó en un medio para equilibrar el éxodo masivo de trabajadores mexicanos que cruzan la frontera norte del país en busca de una mejor oportunidad de empleos, siendo más rentables los empleos en las principales zonas urbanas del interior del país, siendo puntos de ubicación más atractivos, al igual que en la zona fronteriza del norte con el establecimiento de la industria maquiladora, convirtiéndose en un gran estímulo para la creación de pequeñas y medianas empresas, dedicadas a la exportación, como también cadenas productivas que las grandes compañías exportadoras generan entre las pequeñas y medianas.

En este contexto, se requiere un convenio migratorio que busque evitar los abusos, no sólo para garantizar la plantilla de trabajadores mexicanos para resolver las carencias temporales de mano de obra en Estados Unidos. En realidad más que crear una comisión bilateral gubernamental para regular esos flujos, se requiere que lo hagan organizaciones sindicales que impidan que ese flujo de mano de obra se convierta en una presión contra los niveles salariales y que logren los derechos de los trabajadores sean mejor protegidos; así como una mejor transparencia del monto y destino de los recursos descontados a nuestros trabajadores por impuestos y seguridad social, para determinar a cuánto asciende sus ahorros por ese concepto y definir así los servicios que tienen derecho.

Se esperaba también que el T.L.C.A.N. estimulará la estrategia geográfica en México de la producción de importantes empresas transnacionales de origen estadounidense, en la medida en que se contribuyera a ampliar y consolidar el sistema carretero y portuario de nuestro país, con un mejor aprovisionamiento de redes de telecomunicaciones e informática, y por lo tanto, la competitividad de introducir posibles nichos de negocios, pueda satisfacer la demanda de la producción global y/o Norteamericana o Canadiense. Pero además, el T.L.C.A.N. sigue siendo una alternativa relevante para atraer una buena parte de capital extranjero que podría habilitar a México para manejar su problema de balanza de pagos (originario por su política comercial y cambiaria).²³

Aproximadamente un millón de empleos son atribuidos al crecimiento en el comercio internacional derivado del T.L.C.A.N. en México. Pero además, en promedio, los empleados en el sector exportador actualmente reciben un pago 30% más alto que los empleados en el sector no exportador. Los salarios en empresas que exportan 80% de sus ventas son 60% más altos que el salario promedio.²⁴

A diferencia de otras regiones comerciales como el MERCOSUR, el comercio en el T.L.C.A.N. no creció restringiendo sus intercambios comerciales con el resto de las regiones. Por el contrario, su presencia se ha extendido en los mercados europeos, asiáticos y de manera particular en Latinoamérica.

²³ SECOFI; Dirección General de Inversión Extranjera, nota de prensa, Mayo de 1999, México, D.F.

²⁴ Banco de México, nota de prensa, Abril de 1999, México, D.F.

El tema más crítico respecto a la apertura agropecuaria es el apoyo al campo. La pobreza extrema es vulnerable reflejando una preocupación por los efectos de la apertura comercial. Pero es necesario recordar que el T.L.C.A.N. estableció que los productos del campo tuvieron los plazos de protección más largos: 15 años. La protección al maíz, el frijol y la leche se extendió hasta el 2008. Es decir con la apertura comercial no hubo apertura inmediata para el campo; tampoco generó el déficit comercial agropecuario, que ya existía pero que tampoco se agudizó con la desgravación arancelaria. Un año antes del tratado, las importaciones fueron de 4 mil 145 millones de dólares, contra exportaciones por 3 mil 213 millones de dólares. Después del T.L.C.A.N. en 2001, México exportó casi 6 mil millones de dólares de productos del campo e importó menos de 7 mil millones.

Durante la vigencia del tratado, el déficit ha sido menor a mil millones de dólares anuales. Según datos del CEPAL, durante los primeros seis años del tratado, las exportaciones agropecuarias crecieron en promedio 12% y las importaciones sólo el 3%, también el gobierno ha permitido la importación de alimentos sin aranceles por encima de las cuotas fijadas en los acuerdos comerciales, y que han faltado apoyos al campo.

Casi 3.5 millones de campesinos mexicanos recibieron el apoyo del Programa Pro Campo del Gobierno Federal en 1994, el primer año de entrada del T.L.C.A.N. el problema reside en que entre 1995 y 2000 dicho programa se desplomó, cayó su presupuesto, se quitó el apoyo y se redujo la superficie respaldada en más de 100 mil hectáreas y el apoyo que recibía el campesino representa la mitad que el que se le daba en 1994, representando un verdadero abandono de las responsabilidades del Estado con los campesinos. Lo que se requiere, es justicia de garantías de derecho de acuerdos comerciales y encontrar mecanismos viables para pagar los 8 mil millones de dólares de deuda acumulada de Pro Campo y así atacar de raíz la postración del agro mexicano. Incumplir esa deuda significa cancelar una de las soluciones de fondo al problema, así como la actualización de maquinaria y tecnología para el campo.

Por último reconocer la hegemonía comercial de China en el mercado de Estados Unidos es cada vez más notable desplazando a México por sexto mes consecutivo como uno de los abastecedores más importantes de ese mercado. De acuerdo con los datos de Comercio estadounidense, México cedió a China el segundo lugar como exportador, donde el país asiático aumentó sus exportaciones sin contar con un tratado de libre comercio, sólo superado por Canadá. En el periodo enero-octubre del 2003, México exportó a Estados Unidos 115 mil millones de dólares; 1.7% más que en el lapso del año pasado, mientras China le vendió 125 mil millones de dólares; 23.8% más que un año antes.

México aventaja a China en la exportación de vehículos automotores, en auto partes y en televisores. China está ganando ventaja en productos que se requieren ser cosidos (prendas de vestir, zapatos, equipajes y juguetes) y también en equipo de cómputo, telefónico y enseres domésticos. Sin embargo, China supera a México siete veces en sus exportaciones a la UE y setenta y dos veces en las ventas a Japón.

4.4 PROCESO DE APERTURA COMERCIAL

Recordando que en los albores del sexenio de los ochenta el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones adoptado por México y el estallido de la crisis de la deuda marcaron el cambio de paradigma en la política económica, la filosofía proteccionista al liberalismo económico. En el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 del gobierno de Miguel de la Madrid se manifestó la urgente necesidad de hacer cambios sustanciales en la orientación que hasta entonces se había venido dando al aparato productivo, en donde el sector externo se perfiló como soporte del modelo exportador secundario.

Esto fue resultado de la combinación de presiones externas e internas. Las primeras marcadas por la dinámica de cambio en la economía mundial, donde desempeñan un papel cada vez más importante los procesos de transnacionalización en la industria, originando presiones en las economías nacionales que se ven en la necesidad de modificar o ajustar las reglas del juego en sus relaciones económicas con otros países, especialmente con los desarrollados.

Por otra parte, desde el punto de vista interno la economía se encontraba en bancarrota, los errores en los que se incurrió durante el modelo de sustitución de importaciones llevaron a la economía a la petrodependencia, al elevado endeudamiento externo y a los desequilibrios pronunciados en las finanzas públicas.

Ante esta situación, la disminución de los precios del petróleo en el mercado internacional y el aumento en las tasas de interés estadounidenses fueron dos acontecimientos que significaron un duro golpe para la economía mexicana, ya que en 1982 el 74% (15,622.7 millones de dólares) de sus ingresos por exportaciones provenían del petróleo, y por otro lado, el elevado endeudamiento externo significaba que ante aumentos en la tasa de interés, crecería el desembolso de nuestro país para hacer frente al servicio de la deuda; por ejemplo, para 1982 la deuda externa total del país ascendía ya a 81,350 millones de dólares y los intereses que se tuvieron que pagar al exterior fueron de 12 202.9 millones de dólares, cifra que representó el 57.5% de las exportaciones del mismo año. La tendencia recesiva derivada de la crisis de la deuda no se hizo esperar, durante el periodo 1982-1989 la tasa de crecimiento del PIB en términos reales fue de producción interna, ya que tan sólo un año antes de la crisis de 1982 este indicador se ubicó en 8.8%.²⁵

Es así como la imposibilidad de obtener recursos en el sistema financiero internacional, el gobierno empieza a sentar las bases del nuevo modelo de desarrollo orientado al sector externo. Adicionalmente, este proyecto encontró apoyo en los propietarios de las grandes empresas nacionales y extranjeras, que empezaron a reorientar las ventas de sus productos hacia el mercado exterior como una alternativa al deprimido mercado interno. La política de promoción de exportaciones, la flexibilidad en las normas que regulan la inversión extranjera directa, la reestructuración de la deuda externa y la venta de paraestatales, entre otras medidas, son las bases de la nueva estrategia.

Conforme fue avanzado el proceso de apertura comercial, la estructura tarifaria de México se volvió más similar a la de los países desarrollados. Se habían establecido las bases para transformar a la nación a un mercado globalizado. Mientras más se integró México a los mercados internacionales, al exportar en 1990 cuatro veces más manufacturas que en 1986, muchos de los productos y materias primas que vendía en el extranjero vieron frenado su impulso por impuestos compensatorios, acusaciones de dumping y otro tipo de trabas comerciales para impedir su acceso a los mercados mundiales.

Generalmente se invocaron prácticas desleales al comercio para recibir subsidios, pero las razones son mucho más complejas por el creciente proteccionismo de las economías industrializadas y en particular de la norteamericana, siendo inhibido el nuevo modelo exportador de nuestro país.

Como complemento de estas negociaciones, recordemos que en 1987 ambos países habían firmado un "acuerdo mercó" que estableció una serie de procedimientos y principios facilitaron el comercio y la inversión. Sin embargo, frente al rápido crecimiento de las exportaciones mexicanas todos estos mecanismos resultaron insuficientes e inadecuados. Para que México pudiera tener éxito en su nueva estrategia económica se tenía que llegar a lineamientos mucho más fundamentales en materia de política internacional. El gran dilema era reconocer que sería muy difícil transformarse en una nación competitiva e integrada a la economía internacional si no se tenía pleno acceso al principal mercado de exportación de los productos nacionales.

Ambos gobiernos no han querido convertirse en verdaderos aliados y ser protagonistas hasta últimas fechas, con sus actuaciones y atribuciones han sufrido serias limitaciones derivadas de acuerdos de libre comercio y de inversión, de políticas de ajuste estructural diseñadas por organismos financieros internacionales, del enorme poderío de las empresas multinacionales y de la cada vez mayor volatilidad del capital financiero, como se acentó en Agosto de 1990. El Expresidente de México Carlos Salinas, conjuntamente con el Expresidente de los Estados Unidos George Bush y el Exprimer ministro de Canadá Brian Mulroney anunciaron la intención de negociar un acuerdo de libre comercio de América del Norte.

²⁵ Calculado con base en datos de Macroasesoría Económica, S.C., Realidad Económica de México, 1991.

En Junio de 1991 se iniciaron formalmente en Toronto, Canadá las negociaciones con la primera ronda de los 19 grupos de trabajo que se establecieron para este propósito. Después de más de un año de negociaciones, en Agosto de 1992, se anunció la culminación exitosa del proceso.

Se había alcanzado el acuerdo que llevaría a la creación gradual de una zona libre comercial entre los tres países, y se abría así una nueva etapa en la historia no exenta de conflictos y en las relaciones económicas de los tres países de la Región de América del Norte: México, Estados Unidos y Canadá. El tratado causó durante la fase de la negociación un intenso debate político, social y económico reflejando las visiones opuestas que existen en la actualidad en los modelos de desarrollo de cada país.

La planeación urbana es un proceso socioeconómico que representa un factor indispensable en la integración de pequeñas y grandes ciudades de nuestro país con una visión preventiva de la planificación física territorial en el diseño de políticas de suelo urbano y recursos naturales con posturas de carácter técnico, de transformación, rectificación y modificación en materia de infraestructura, equipamiento, suelo agrícola y urbano. Esto quiere decir, realizar las evaluaciones del T.L.C.A.N. ya sea sobre los sectores o regiones específicas de cada localidad o en sentido general, sobre las perspectivas de la integración regional para formular planes y programas congruentes a una realidad de integración y contexto regional contemporáneo, en el que se identifique los flujos intra y extraregionales de inversión nacional y extranjera directa, así como los desafíos y escenarios posibles que enfrenta la regionalización como un fenómeno Metropolitano.

Para comprender la situación económica de los habitantes de nuestro país y sus posibilidades de mejorar su bienestar social necesitamos analizar las acciones de los grandes actores que organizan la actividad económica: el Estado, la Banca, las Empresas, etc.; sin embargo, el juicio sobre su capacidad de gestión, requiere estudiar su evolución al interior de los procesos y grandes transformaciones a las que ha estado sujeta la economía internacional durante la mitad del siglo XX; explicar las razones y ventajas de esas transformaciones y determinar si el Estado y las empresas han logrado adaptarse a nuevas formas organizacionales, empleando los nuevos desarrollos tecnológicos de la globalización y obteniendo provecho al permanecer al margen de la modernización.

En 1950 más del 95% de los bienes de consumo que demandaba el país, el 40% de los bienes intermedios y un poco menos del 25% de los bienes de capital, en suma, alrededor del 65% de los bienes manufacturados consumidos. Por lo tanto, la primera fase del proceso de sustitución de importaciones se completó en el país durante la primera mitad del siglo.

Hoy día, a la luz del éxito obtenido por el modelo de desarrollo estratégico del Japón, sabemos que nuestro país desde los años cincuenta debió haber emprendido el desarrollo estratégico de la industria petroquímica, química y electrónica incrementando sus exportaciones de alimentos, textiles y de vestido, productos petroquímicos, químicos y farmacéuticos, de aparatos y juguetes electrónicos. La adquisición de este tipo de tecnología se hubiera facilitado por la realización de proyectos conjuntos con Europa que se encontraban con escasos recursos después de la guerra y por la emigración de científicos y técnicos que buscaban refugio en América.

En la década de los años sesenta, mientras que el Japón, los tigres asiáticos y Alemania desarrollaban la productividad de algunos de sus sectores energéticos, se apoyaban en las exportaciones y en la demanda del mercado norteamericano, los Estados Unidos industrializaban la agricultura de los cultivos básicos y de alimento para ganado, extendiendo sus escalas productivas para todo el planeta a través de sus filiales.

México crecía sin dificultades a tasas anuales promedio de 6% bajo la inercia del primer impulso industrializador, pero con incrementos de productividad cada vez menores a los de los países líderes se apoyan en tecnologías de pequeña escalas y obsoletas, dirigidas sólo al abasto del mercado interno que se ampliaba con el crecimiento de la población, la urbanización y los grandes gastos del gobierno federal sin desarrollos tecnológicos propios, sin el empleo de nuevos métodos organizativos que aprovecharan mejor los recursos y sin explotar siquiera a fondo la amplitud de su territorio y sus ventajas comparativas.

Como consecuencia, su competitividad internacional crecía a un ritmo menor al que crecía el consumo, deteriorándose cada vez más la balanza comercial. Estos progresos se obtuvieron a un alto costo, por medio del proteccionismo y el establecimiento de filiales extranjeras de menor productividad que sus matrices con un rezago tecnológico industrial generalizado que minaba la productividad y competitividad de la economía.

Por otra parte, la revolución tecnológica alcanzada por los Estados Unidos en la producción de granos y forrajes y en la elaboración de leche, cárnicos y el rezago tecnológico de nuestro país, anularon el excedente del sector primario. Con ello, hacia 1970 el modelo llegó a su agotamiento. En esta ocasión nuestro país parecía verse obligado a emprender las reformas que podían haber adoptado desde los años cincuenta como lo hizo Japón, o al menos en los años sesenta, como lo hicieron Taiwán y Corea.

Era indispensable un ajuste que permitiera a la economía recuperar la productividad perdida por el proteccionismo y el consumismo; era necesario devaluar la moneda, abrir la economía al comercio exterior y a la inversión extranjera, buscar que se concentraran los recursos en el desarrollo de las exportaciones, promover el crecimiento de los sectores más competitivos del país a una mayor escala, pues esta vez deberían producirse no sólo para el mercado interno, sino también para el internacional.

Por lo que es necesario revertir el proceso de concentración del poder y de la riqueza, del consumo y de la producción, que se expresaba en el desmesurado crecimiento geográfico de la ciudad de México y en el excesivo poder presidencial. Se necesitaba avanzar hacia un verdadero federalismo impulsando el desarrollo de los estados y las regiones, creando nuevos polos económicos independientes con recursos y poder de decisión propia.

Pero, no obstante la evidencia de las contradicciones y la necesidad de alentar un nuevo modelo, genero un componente exportador básico, dando como resultado un elevado consumo de los Estados Unidos en la emisión de dolares y reciclaje de los excedentes petroleros por parte de la banca internacional, optando por la alternativa de continuar con el crecimiento del país por la vía del endeudamiento. Este fue el camino que escogió el gobierno en los años setenta, postergando una década más la necesidad de especializarse en el mercado mundial y de incrementar la productividad económica del país.

Las tasas de crecimiento de la economía mexicana cayeron notablemente al comienzo de los setenta, como resultado, no sólo del agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones, sino también, debido a la recesión que sufría la economía de Estados Unidos estaba en crisis, que también estaba en crisis. Ante la atonía económica y la falta de inversión privada, el estado intentó desarrollar una industria productora de bienes de capital apoyándose en el gasto público, pero los índices de sustitución de importaciones permanecieron estancadas ya que no se logró incrementar la productividad, ni impulsar el desarrollo de los demás sectores, ni se modernizó el aparato industrial con el impulso de los sectores exportadores o de punta.

En efecto, mientras que México desarrollaba la industria siderúrgica, la refinación, la petroquímica y química, la automotriz y la producción de máquinas y herramientas, industrias que se desarrollaban mundialmente una o dos décadas atrás, esas industrias estaban estancadas como resultado de la recesión mundial que provocó el exceso de producción de la industria americana y europea que basaron su competitividad en el incremento de la escala productiva y por la contracción del consumo que generó la crisis energética.

Aún las empresas líderes se veían obligadas a transitar por un intenso proceso de reorganización y racionamiento, ya que para mantenerse en el mercado debía disminuir sus costos, elevar la productividad y calidad de sus productos con el objeto de ganar mercados o al menos mantenerlos.

La racionalización mundial estuvo apoyada en el desarrollo de los nuevos sectores logísticos industriales: la electrónica, la informática, la computación y las telecomunicaciones, que produjeron una nueva revolución industrial a partir de los setenta, en la que México no participaría sino hasta la última década del siglo pasado.

En 1980 la población se duplicó pasando a 68 millones de habitantes, la urbana se incrementó en 27 millones alcanzando los 40 millones de habitantes. En las seis federativas, con más de 3 millones de habitantes, que representaban menos de la sexta parte del territorio; habitaba la mitad de la población en el Distrito Federal y el Estado de México radicaban 18 millones de personas, en Veracruz 5.3 millones de personas, en Jalisco 4.3 millones de personas, en Puebla 3.3 millones de personas, y en Michoacán 3 millones de personas. La ciudad de México se convirtió en el principal centro de consumo y distribución de mercancías, materias primas, productos, artículos variados, etc.; con más de 14 millones de habitantes.

Ahora bien, tan sólo en el Distrito Federal y los estados aledaños, la densidad de población superaba los 100 habitantes por Kilómetro cuadrado. La densidad de población por kilómetro cuadrado era de 6,256 habitantes en el Distrito Federal; en el Estado de México de 351 habitantes, en Morelos de 188 habitantes y de 140 en Tlaxcala.

A pesar de la falta de horizonte de la política económica exterior adoptada por funcionarios y empresarios, el desarrollo logrado bajo el modelo de sustitución de importaciones, fue muy considerable. En 1981, el país ocupó el onceavo lugar como productor mundial por el tamaño de su producto que alcanzaba los 231 mil millones de dólares, siendo sólo superado en América Latina por Brasil.

El desarrollo del sector industrial cuya producción iba dirigida exclusivamente al mercado interno, conlleva la necesidad de generar en forma progresiva en el interior del país, una industria que lo soportara; los ferrocarrileros, el petróleo, la electricidad, la siderurgia, la petroquímica, etc. Esta aparecía como una necesidad nacional abocada a ofrecer servicios de apoyo a la industria privada, por ello, el Estado la desarrolló, no bajo un criterio de rentabilidad privada ni pública, sino subsidiada y soportada en el desarrollo de la planta industrial privada.

Ante la incapacidad de cubrir los pagos de los intereses de la deuda externa, el nuevo gobierno adoptó una política de estabilización y ajuste económico cuyas principales medidas fueron la devaluación de la moneda, que pasó de 161.35 pesos por dólar en 1983, a 2,297.50 pesos por dólar en 1988, la contracción del gasto público, las inversiones públicas como porcentaje de PIB que cayeron de 10% a 4.7% entre 1982 y 1988 y el control de la inflación por el control de la masa monetaria y el control de los salarios, como se demostró en el cuadro anterior.

El impacto de estas medidas se hizo sentir inmediatamente por la contracción de la demanda interna, la reducción del PIB que cayó 6.0% en 1982 y 4.2% en 1983, la generación de un superávit comercial de 6.8 mmd en 1982 y de 13.7 mmd en 1983, pero que sólo fue posible mantener a lo largo del sexenio, mediante una política de ajuste y de devaluaciones reiteradas.

La crisis de 1982 fue el resultado de una política dispendiosa que llevó a un rápido endeudamiento, acelerado por las fugas de capital de los empresarios y banqueros mexicanos ante un mal manejo de la política económica, al caer el precio del petróleo y subir la tasa de interés.

En relación con la deuda externa, la confianza del gobierno en que los ingresos petroleros iban a mantenerse y se obtendrían divisas por los saldos comerciales favorables y la inversión extranjera, lo llevó a prestar apoyo al sector privado. La caída del precio del petróleo, las fugas de capital y los compromisos de apoyo al sector empresarial, llevaron al gobierno al fracaso en su intento de reducir la deuda que por el contrario se incrementó.

La deuda interna se incrementó de 47.6 mmd en 1983 a 66.2 mmd en 1988. Aunque el gobierno redujo su gasto e inició el programa de privatizaciones, los compromisos financieros generados por la expropiación de la banca, el apoyo a los empresarios y el pago de intereses fueron mayores. En lo que se refiere al programa de privatizaciones de 1,155 empresas y organismos públicos existentes. Así en 1988 el sector público poseía 89 organismos descentralizados, 252 empresas de participación mayoritaria y 71 fideicomisos. El gobierno encontró una fórmula que consistió en llevar a cabo un drástico programa de privatizaciones de las empresas del sector público y de los bancos a principios y mediados de los noventa.

Este programa propició el reingreso de los capitales que se habían fugado y la colocación de nuevas empresas extranjeras en nuestro país contribuyendo, a que el país no se viera enfrenado por la escasez de divisas.

Para complementar su programa, el gobierno emprendió negociaciones con los Estados Unidos y Canadá para la firma del T.L.C.A.N. ante la certeza de que el nuevo modelo exportador sólo tendría éxito si los países vecinos del norte abrían sus mercados a las exportaciones mexicanas. La participación de México en el acuerdo constituía, además un elemento que propiciaría nuevas inversiones y la atracción de capitales.

En 1994 la gestión de la política económica en el sector financiero, incluidas las determinaciones de las tasas de interés y de cambio generaron una nueva crisis económica, los errores cometidos estuvieron ligados parcialmente al programa de reformas y modernización del sistema financiero que incluía la reprivatización de la banca comercial, la modificación de la orientación del destino de los créditos hacia el sector privado y finalmente, la promoción de grandes grupos financieros en el país.

El apalancamiento de las empresas en la industria manufacturera se elevó considerablemente, en 1988 representaba el 17.3% del PIB y en 1994 el 75%. La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación al realizar su consulta nacional sobre la situación financiera de las empresas, en agosto de 1995, encontró que el 98.5% de los empresarios estaban endeudados. Sólo el 13% de las empresas de la industria, gozaba de buena posición financiera, el 44% estaba en posición regular, pero no satisfactoria y el 43%, tenía serias dificultades financieras.

De acuerdo con la encuesta semestral realizada por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, aplicada en el primer semestre de 1995, el 51.2% de las empresas consideraba el problema financiero su principal preocupación, el 20.6%, reconoció un problema de cartera vencida y el 9.6%, sopesaba la posibilidad de declararse en suspensión de pagos.

Durante el periodo de la última década del siglo pasado, la elevación de los réditos, el desplome de sus ingresos y los cargos de intereses moratorios, hicieron que las empresas tuvieran una deuda impagable, mientras eso acontecía en México, la firma del T.L.C.A.N. habría la posibilidad de tener una oportunidad de reforzar una política económica bajo un modelo exportador, ya que el Estado deberá mantener rígida su disciplina para evitar la inflación, lo que implica controlar y supervisar el crédito, el gasto e incrementar sus ingresos y el crecimiento de la masa monetaria.

En suma el sexenio pasado se solventó la presión que ejercía la deuda externa sobre la economía, a través de la renegociación y el apoyo otorgado por las inversiones extranjeras. Asimismo, la presión que ejercía la deuda interna se redujo debido a las privatizaciones, a los ingresos provenientes del petróleo y a la caída de la carga financiera, todo sobre un costo de que algunas empresas pequeñas, medianas y grandes se fusionaban o desaparecían.

Lo fundamental de este punto es haber evitado un estancamiento, ello, a un alto costo social que quedó plasmado en los incrementos de las deudas públicas externa dado que la afluencia tan grande de inversión extranjera directa ha permitido evitar su deterioro, a fin de que los saldos positivos de la balanza comercial, unidos a los flujos de inversión extranjera, permitan la reducción de su carga y su pago, base indispensable para lograr el ajuste externo. Mientras que la deuda interna constituye el gran desafío a vencer bajo el control de las variables monetarias y de precios, con una redefinición estricta y jerárquica de las funciones públicas de los niveles de gobierno que consideren su impacto en el desarrollo regional ante los criterios de rentabilidad necesaria y deseable, por tres motivos:

1. La competencia llevaría a la reestructuración obligada de las empresas lo que significaría reorganizar el trabajo y el capital y, por tanto, capacitar constantemente a la mano de obra en materia de tecnificación de maquinaria, productividad industrial y renovación de equipo.

2. La racionalización llevaría al debilitamiento del sindicato y a la descentralización de las empresas en muchas unidades tecnificadas, bajo una nueva localización industrial regionalmente mucho más productiva, con la consecuente factibilidad de rentabilidad operacional.

3. La mayor parte de los nuevos proyectos hidroeléctricos, eléctrico, refinación, metalúrgicos, siderúrgicos, manufactureros, y de reciclaje de desechos, etc., han sido propuestos por inversionistas extranjeros, contemplando la inundación de incentivos de transformar la infraestructura industrial del país bajo el amparo de aprovechar más los beneficios y los recursos de las transacciones comerciales y de servicio del T.L.C.A.N.

Bajo esta operación el mediador y regulador será bajo las disposiciones que imponga cada país, para tomar medidas que favorezcan el bienestar de la sociedad, lo que no implica privatizar las empresas pero si volverlas más rentables, contribuyendo enormemente a que se racionalice y opere a su mayor capacidad, con costos mínimos y en favor de las poblaciones residentes.

En el año 2000 se podía decir con cierto grado de realismo que por fin México había iniciado una nueva trayectoria de su evolución política y económica. La transición política había desembocado en una democracia propiamente dicha, y la economía dejaba atrás los escenarios de estancamiento y turbulencias financieras destructivas que caracterizaron los últimos sexenios, para arribar a nuevas plataformas de desarrollo económico y social. En el pasado habrían quedado las instituciones que deban formar a la economía política anterior. Los cambios efectuados en ellas, llevaron a México a convertirse en menos de quince años en una potencia exportadora de grandes proporciones, en el segundo socio comercial con Estados Unidos y en una de las economías más abiertas del planeta.

A partir de julio del año 2000, la incertidumbre política dejó de ser un factor de alto riesgo para la recuperación económica, mientras que las expectativas de fin de año en materia de crecimiento económico, tasas de intereses, inflación y tipo de cambio, se afirmaban en el panorama. Hasta la fecha, a pesar del receso de los últimos años, las preocupaciones principales de los actores económicos se han centrado en el financiamiento, sus costos y el acceso al crédito, el estado de la economía internacional, en especial la de Estados Unidos y los costos salariales, mientras que la incertidumbre y la corrupción política, empiezan a hacer efecto a los empresarios y negociantes, la población en general con una mutación progresiva en la economía informal y la caída del tipo de cambio, y sobre todo una gran caída de la tasa del empleo, etc, entonces prácticamente en el año 2001, al terminar el primer año del actual gobierno, ya no era posible mantener el mencionado optimismo.

Pero al mismo tiempo es claro que este horizonte económico y social en la que el país inició el siglo pasado debe mantener una postura de un proyecto bien definido en un contexto nacional y en un contexto actual que demanda la globalización económica dentro del proceso de integración comercial con el T.L.C.A.N. para su mejor aprovechamiento.

En el año 2001 hubo una disminución de la producción y el empleo y el horizonte para el presente, reflejando una recuperación significativa en el año 2000. Según la encuesta del mes de febrero del Banco de México sobre las expectativas de los especialistas económicos del sector privado, mostrando en los cuatro trimestres del año 2002 variaciones anuales con respecto al PIB de 0.7, 0.8, 2.3 y 3.6% lo que se traduce en un crecimiento real del 1.49%.²⁶

Conviene recordar que hace menos de dos años, este ejercicio sobre las expectativas económicas arrojaban resultados distintos. Por ejemplo, en noviembre de 2002, a unos días de que Vicente Fox tomara posesión como presidente, se pronosticaba que el crecimiento económico en 2002 sería de 4.57%, y todavía en julio de 2001, ya entrada la recesión se esperaba que la economía creciese al fin del año siguiente a una tasa de 4.41%.

²⁶ Banco de México, 2002. "Encuesta sobre las expectativas de los especialistas en economía del sector privado", México, 28 de febrero.

Posteriormente, el entusiasmo empezó su marcha hacia abajo y las previsiones se revertieron contra el optimismo inicial, se proyectaba que el crecimiento en 2002 sería de 2.85%; luego, todo fue corrección a la baja: 1.62%, 1.43%, 1.42%, 1.36% y 1.49%, y consecutivamente fue el mismo reflejo en el año pasado con una incertidumbre, sin tener una base de reformas políticas y económicas (Banco de México, 2002).

De acuerdo con lo anterior, el producto per cápita habría descendido al fin de 2001 en poco menos de 2%, para mantenerse a su nivel similar, ligeramente menor, al concluir 2002. Por otro lado, se ha estimado que el desempleo abierto fue cercano o superior a las 300,000 personas para fines del 2001, y es de esperarse que como consecuencia del estancamiento económico acumulado en el periodo, haya aumentado la proporción de empleos precarios y mal remunerados. No es exagerado proponer que esta situación de desempleo abierto, afecta a más de 20% de la fuerza de trabajo.

Según la encuesta del número de asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) entre 2001 y fines de 2002, aumentaría en 246 mil trabajadores, muy por de bajo del crecimiento de la fuerza de trabajo. En el 2003 se continuó registrando el empleo formal por debajo de lo requerido para cubrir la demanda deseada, más a parte los mexicanos que ese incorporan al mercado laboral cada año, ni siquiera se llegó al número estimado de asegurados en el IMSS de alrededor de 535 mil trabajadores, poco más de la mitad de lo se estimaba es el crecimiento anual de la demanda de empleo en México.

Lo más grave es que la desocupación abierta ha dañado a una buena parte de la población que se incorporó a la industria de exportación y maquila, tanto en el norte, como en el centro del país. Una proporción significativa de este tipo de empleo, que ha sido el más dinámico en los últimos quince años, no se ha visto acompañada por el régimen de prestaciones tradicional y, por consiguiente, quienes son ahora afectados por la recesión y la caída de las exportaciones industriales, no cuentan con la protección mínima de la seguridad social. Por lo que, es importante reactivar el desarrollo económico en México e implementar una política económica que mantenga una plataforma sustentable de un proyecto bien definido dentro del Plan Nacional, hacia una recuperación arrastrando inercias y letargos difíciles de superar en lo inmediato.

Los rezagos sociales acumulados durante los largos años de crisis y ajustes anteriormente mencionados, que no fueron superados por las recuperaciones del último trienio del siglo pasado, se añadieron a los estragos en el empleo y el ingreso que provocó la recesión actual, precisamente cuando el país vivía lo que se veía como un definitivo arranque democrático.

4.5 IMPACTO DEL COMERCIO EN LOS SECTORES INDUSTRIALES

Hay que reconocer además que el T.L.C.A.N. es un factor que ha incidido en la orientación de los vectores geográficos de los circuitos de comercio e inversión en estos once años, y también se están generando procesos de reestructuración territorial a través de un despliegue de nuevos vínculos inter territoriales predominantemente de carácter externo. Esto tiene consecuencias sobre la reconfiguración territorial del país, de las regiones que lo integran y sobre todo en sus áreas metropolitanas bajo un esquema de desarrollo hacia el exterior y de carácter fronterizo, tales como los corredores comerciales y de transporte, corredores industriales y de parques industriales, corredores turísticos y de infraestructura hotelera, corredores ecológicos y de una infraestructura ecoturística, etc.

Dando pauta a una nueva integración de regiones en función con los centros urbanos consolidados y a su vez dándole una nueva jerarquía urbana regional, pero también debemos de reconocer que algunos núcleos urbanos que pueden ser beneficiados se excluyen, por tener un índice considerable de marginación urbana, y sobre todo por ser localidades dispersas sin ninguna accesibilidad eficiente y rápida a incorporarse a la infraestructura carretera y de transporte o a la infraestructura portuaria, careciendo de un incentivo industrial productivo.

Por lo anterior, se puede deducir que el T.L.C.A.N. es un proceso que ha contribuido a reforzar las tendencias históricas e inerciales en la estructuración del territorio y el posicionamiento de algunas áreas metropolitanas, sobre todo de aquellas que ya contaban con alguna ventaja comparativa importante

(localización geográfica), mano de obra barata o especializada, contando con una plataforma del sistema de infraestructura industrial y de equipamiento urbano regional consolidada, un asentamiento donde se ponderan las decisiones a nivel nacional, estatal o regional dentro de los rubros de economía, finanzas permitiendo desarrollar encadenamientos intra e intersectoriales de las exportaciones e importaciones comerciales de servicio, incidiendo en el producto interno bruto de cada estado o región donde se ubique su radio de influencia para la producción nacional.

Recordemos que el PIB dentro de los periodos de 1978-1982 tuvo una variación del 3.3%. A partir de ello, determinamos que la economía todavía estaba protegida respecto del exterior, la tasa media anual de incremento de las exportaciones fue extraordinariamente alta; debido a la exportación petrolera que en esos años era muy importante. El crecimiento del PIB medido en pesos a precios constantes fue muy alto salvo por el año crítico de 1982. No cabe duda de que el pivote del crecimiento era la exportación petrolera (Véase en apéndice estadístico, Cuadro 14).

En el segundo periodo comprendido de 1983-1988 tuvo una drástica reducción a 0.2%; periodo comprendido por la pérdida adquisitiva del valor del peso y de una crisis económica, también caracterizado por una apertura gradual, la tasa anual media de incremento de las exportaciones fue cercana a cero, mientras que las exportaciones petroleras descendieron fuertemente, no así las exportaciones manufactureras, que registraron altas tasas aunque el PIB no creció en términos reales.

Ello nos hace suponer que el crecimiento de las exportaciones manufactureras se produjo, al menos en parte, como resultado del ajuste económico que se realizó en esos años, ajuste que redujo el consumo interno y la inversión; estabilizándose dentro de los periodos subsecuentes de 1989-1993 dentro de un periodo comprendido de quitar los candados de una economía hermética (sustitución de exportaciones e importaciones), dando como resultado un crecimiento del 3.8%; siendo que es de suma importancia este periodo por el aceleramiento del proceso de apertura comercial con el T.L.C.A.N. comprendiendo un acuerdo trilateral.

Dentro de este periodo también se registra un incremento de las exportaciones de una tasa media anual de 11% anual medio, aumento en el que destaca la exportación manufacturera (incluyendo en este caso la industria maquiladora que aumento el 17% anual medio). El PIB real crece en 3.8% promedio anual.

Mientras en el periodo de 1994-2000 con la entrada en vigor del T.L.C.A.N. se mantuvo en ajuste del PIB del 3.6%, sin embargo, en el año 2001-2003, tuvo otra drástica caída del 0.7%, con respecto a la dinámica de las exportaciones, siguiendo distintos ritmos desde finales de los años setenta, es importante destacar el incremento de las exportaciones asciende a 17% anual medio, y los grandes sectores incrementaron su tasa media anual de manera significativa. Este incremento de las exportaciones, considero que es debido al resultado del incremento de la demanda estadounidense en dicho periodo y las posibilidades de exportación a ese país que proporcionó el T.L.C.A.N.

También recordemos que a partir de 1992 se abrió totalmente la economía a la inversión extranjera tanto a los flujos de inversión productiva como a los de capital especulativo en cartera. Es muy probable que en 1994, hayan comenzado a madurar varios proyectos de inversión extranjera y entraron en operación tanto plantas establecidas orientadas a la exportación como las plantas maquiladoras y la reactivación de algunos parques industriales, incluso algunos parques industriales agroindustriales, siendo un factor importante en la determinación de introducir una nueva escala geoeconómica, puesto que no son las entidades federativas en su conjunto los espacios físicos territoriales que obtienen una mayores beneficios, pues los procesos de inversión y de servicios comerciales asumen comportamientos espaciales urbano-regionales altamente puntuales.

Podemos decir que la política de apertura a la inversión privada extranjera complementó la liberación comercial como estímulo a la producción manufacturera de exportación, en el inició de entrada en vigor el T.L.C.A.N.; con una dinámica económica seguida por las exportaciones e importaciones y los cambios en la estructura física territorial, de manera que las ciudades fronterizas al instalar las plantas maquiladoras, las cuales cobraron una gran importancia en el monto y la dinámica de las exportaciones manufactureras y

otros sectores productivos, sin embargo, a diez años de la puesta en operación del T.L.C.A.N.; la información vertida desde diversas instancias señalan impactos positivos como negativos para diversas regiones mexicanas.

La zona de libre comercio y las ciudades competitivas, registran efectos favorables en términos generales de los flujos de comercio e inversión según la Secretaría de Economía (2004), las exportaciones de México triplicaron durante este periodo, pasando de 51 mil millones de dólares en 1993 a 165.3 mil millones de dólares por concepto de exportaciones totales de nuestro país.

Cabe resaltar que también se experimentó una importante diversificación de las exportaciones. México se ha ubicado en pocos años en el octavo lugar a nivel mundial como exportador y el primero en América Latina. Entre los periodos comprendidos anteriormente se destaca el de 1989-1993 las exportaciones mexicanas mantuvieron un crecimiento promedio anual del 5.3%, representando el 34% del PIB Secretaría de Economía (2004). Siendo las exportaciones de las maquiladoras, que mantuvo una tasa de crecimiento de 20.7% anual hasta el año 2000.

El hecho de estar supeditado por una economía estadounidense, con los vaivenes que registro una recesión en los años 2001-2003, siendo que cada vez es más fuerte la vinculación del comercio exterior mexicano con el país vecino del norte, bajo este saldo México en términos comerciales esta relacionado con un incremento en la balanza interregional, es decir entre los tres países. La tercera parte del comercio de América del Norte es trilateral y se duplicó en la primera década del acuerdo comercial al pasar de 289 mil millones de dólares en 1993 a 626 mil millones de dólares en el año 2003.

Con el T.L.C.A.N. se incrementaron las exportaciones a Canadá en 202%, mientras que las importaciones desde Canadá a México en 250%. En el caso de las exportaciones de México a Estados Unidos 246% y de este país a México se incrementaron 136%; mientras que el comercio entre México y Estados Unidos casi se triplicó al pasar de 85 mil millones de dólares en 1993 a 244 mil millones de dólares en el 2003. En el caso del comercio entre México y Canadá también se triplicó en el periodo, al pasar de 4.1 mil millones de dólares a 12.8 mil millones de dólares en el 2003. Cabe señalar que el periodo del incremento de las exportaciones mexicanas hacia los otros países favoreció saldos positivos en su balanza comercial (Gasca, Z., 2004).

El aumento intrarregional de los flujos comerciales ha generado una mayor competencia y seguramente una mejoría en las condiciones productivas de ciertos sectores, lo cual a su vez se interpreta como el que las regiones mexicanas han cambiado su estructura territorial y a su vez las regiones han sido más eficientes en sus sectores productivos con base a sus ventajas comparativas.

Al introducirse una variedad de empresas transnacionales, multinacionales, e incrementándose considerablemente el camino de las empresas nacionales para abrir nuevos nichos de mercado, incluso empresas filiales, etc.; caracterizando una composición estructural territorial cambiante, desde las maquilas en las ciudades fronterizas hasta el establecimiento de las micro empresas en las núcleos urbanos, emprendiendo un camino de oportunidades para abrir su mercado dispuesto a competir en esta gestión local hasta lo global, dentro de los sectores de manufactureras electrónicas y eléctricas, automotriz y auto partes, textil y confección, alimentos, bebidas y tabaco, y químicos y plásticos. Siendo estos rubros los mejor posicionados en cuanto a participación en las importaciones que realizan los Estado Unidos a nuestro país.

La dinámica regional en los procesos de inversión y comercio a partir del T.L.C.A.N. dentro del rubro de la inversión extranjera directa México como país se ha beneficiado del mayor proceso de apertura y cambios en las leyes de inversión. Nuestro país ocupa el tercer lugar en recepción de inversión extranjera directa entre los países en desarrollo. En el periodo de 1994-2003 México recibió más de 142 mil millones de dólares en este rubro Secretaría de Economía (2004). En el año 2003 México fue el primer receptor de inversión extranjera directa en América Latina y el 68% de este rubro proviene de Estados Unidos y Canadá.

EN México uno de los impactos que se observa es el dismantelamiento de sectores y empresas poco competitivas, donde las políticas internas han sido insuficientes e incapaces para amortiguar una acelerada apertura del mercado en sectores altamente vulnerables; el sector agrícola es un claro ejemplo de este fenómeno, lo cual tiene repercusiones sobre el ahondamiento de las desigualdades regionales, desempleo creciente, mayor pobreza y continuidad en los flujos migratorios hacia el país vecino del norte.

Desde el 2001 México redujo sus exportaciones hacia Estados Unidos como resultado de la desaceleración económica de ese país. Hasta el año pasado México era el segundo socio comercial de los Estados Unidos y en este año fue desplazado por China. Esta situación es un claro reflejo no sólo de la poca diversificación de los mercados y de la condición permanente de vulnerabilidad, sino de un reposicionamiento desfavorable para México y que le había permitido casi dos décadas mantenerse como mercado privilegiado en América del Norte.

Esta condición se ha comenzado a perder ante el embate de nuevas economías emergentes, quienes podrían representar en los próximos años los espacios más beneficiados en los procesos de inversión y comercio de América del Norte.

No hay duda que en el periodo 1983-2000, el sector exportador de la economía mexicana creció de manera acelerada. Existe también evidencia de que las ramas más modernas de exportación crecieron más rápido que las tradicionales, y así pudieron incrementar su participación relativa en las exportaciones totales. Así también, la liberación produjo también una reducción sustancial del grado de integración de la economía interna. El grado de integración perdido en las ramas productivas internas fue ganado por el sector importador aún antes del T.L.C.A.N.

Hoy día existen dos rubros que de la misma forma contribuyen a la economía, se trata de los ingresos por exportaciones de petróleo y de las remesas provenientes de los mexicanos que viven en el exterior, particularmente en los Estados Unidos.

Al finalizar 2004, se previó que los dos rubros cerrarían en más o menos la misma cantidad, alrededor de 16,000 millones de dólares cada uno; serán las fuentes más importantes de divisas para el país en el año, pero, aunque de distinta forma, en el caso del petróleo, el país se ha beneficiado de la volatilidad que han mostrado los precios internacionales y que en las últimas semanas del mes de septiembre del presente año han llevado a la mezcla mexicana a máximos históricos cercanos a 40 dólares por barril.

Sería mucho más beneficioso si el país aumenta sus ingresos petroleros por exportar productos energéticos con mayor valor agregado, en vez de sólo depender de un mayor y coyuntural precio internacional. En cuanto a las remesas, en los últimos años han escalado rápidamente posiciones entre las fuentes de mayores ingresos de divisas al país. De 2000 a la fecha han desplazado a la IED, al turismo y este año posiblemente lo hagan con las ventas de petróleo.

No obstante, hay factores que ensombrecen el júbilo de las remesas; dos en particular: uno, es que éstas provienen de mexicanos que viven en el exterior, expulsados por falta de oportunidades de desarrollo en su país de origen, y otro es que México todavía no se ha logrado estructurar proyectos productivos que absorban la magnitud de dichos recursos; reflejando un país subdesarrollado, dentro de una ubicación geográfica justa a la porción media de las Américas, colocándolo teóricamente en una posición ideal para ampliar ese margen de desarrollo con vínculos beneficiosos tanto con el norte como con el sur.

Con el tiempo de lazos que el país ha construido con una y otras partes del continente ha sido de naturaleza muy distinta; con el Sur se ha hermanado la comunidad de sus orígenes históricos y culturales, sus valores y sus tradiciones, pero desafortunadamente esto no se ha visto reflejado en relaciones cuantificables.

El Norte se ha integrado plenamente a través del comercio y las inversiones e incluso existe un intenso contacto demográfico, como lo prueba la presencia de más de 20 millones de personas de origen mexicano en Estados Unidos. Con esa nación predominan los intereses económicos, mientras que con los países de

América Latina sobresalen las afinidades políticas enmarcados en un contexto global del proceso de integración comercial.

Parecería entonces que se hubiera establecido una suerte de competencia entre intereses y afectos, donde el T.L.C.A.N. expresaría una clara intención no sólo de fortalecer el acuerdo comercial, sino de profundizar los alcances y convertirlo en un verdadero mercado común.

Pero en el 2001 habría de traer un postulado fuera del alcance de una posible negociación comercial, mediante el país de China haciendo aparecer en un escenario del comercio internacional con toda su fuerza al ingresar a la OMC, disputando a México no sólo su segundo lugar como socio comercial de Estados Unidos, sino convirtiéndose en un poderoso competidor en materia de atracción de inversiones tipo maquiladora; todo ello sin necesidad de firmar un tratado bilateral con Estados Unidos.

Aunque no se menciona dentro de esta investigación los acontecimientos de índole mundial del mes de septiembre del 2001, impactaron en otras cuestiones, el complejo tema de la inseguridad fronteriza, haciendo el cruce de productos, materias primas, mercancías y personas de manera gravosa, entre el país vecino del norte y nuestro país, siendo evidente un hecho en momentos de una crisis internacional de gran envergadura ante una situación de enorme incertidumbre e incluso en una aguda recesión.

Se hace necesario, desde un punto de vista más estratégico que político o económico, decidir si este instrumento debería mantener su carácter eminentemente mercantil o transformarse en algo más. Si lo que se busca era el establecimiento futuro de un Mercado Común Norteamericano, la primera tarea tendría que ser el desarrollo de una fuerza integradora en el seno del T.L.C.A.N. a partir de la cual pudieran fortalecerse las instituciones que a 12 años de su conformación, tendrían que ser puesto al día.

Una segunda labor no menos importante sería el cumplimiento de una asignatura pendiente, la canalización de fondos de cohesión para el desarrollo regional o para mitigar los costos sectoriales de la introducción de infraestructura básica en las principales ciudades mexicanas, dando así a este esquema un sentido social a la importancia de la conformación de plataformas del sistema de infraestructura industrial dentro del contexto del T.L.C.A.N., implicando a resolver los problemas inconclusos que presenta varias ciudades fronterizas, en particular del lado norte, tanto aquellas que tienen que ver con bloqueos de productos, disposiciones y tráfico fronterizo, como otros igualmente apremiante.

Mientras que las ciudades que conforman una zona metropolitana, se destacarían los vínculos al sector agrícola, que cada día tienen una incidencia menor, dado su fuerte impacto sobre el campo mexicano, pero también los referidos a los trabajadores indocumentados, despoblando algunas de esas zonas metropolitanas, siendo la migración el potencial de la mano de obra especializada buscando otros horizontes entre un norte económico y el sur con el PPP + MERCOSUR sin despegar hacia un camino de compromiso político, sin tomar el valor de las aproximaciones del contexto de apertura y globalización como un riesgo de crecimiento de desarrollo regional y la oportunidad de una inserción preactiva en la economía internacional.

Estos acuerdos tienen un común denominador que es la superación de los rezagos de la pobreza y la marginación que viven algunos núcleos urbanos regionales requiriendo un desarrollo económico con una inversión productiva y la atracción de inversiones extranjeras y nacionales y sobre todo elevar los ingresos salariales de la fuerza de mano de obra (potencial humano), y mitigar la migración hacia el país vecino del norte, y sobre todo, no sentirse orgullosos por ser uno de los principales países de Latinoamérica que exporta mano de obra barata y calificada.

Mientras que fuentes del CONAPO, las exportaciones referidas de esta mano de obra barata y calificada se localiza alrededor de 30 estados de la Unión Americana concentrando al grupo más numeroso de migrantes, el 85% de los migrantes tienen tres años de residencia y uno de cada cinco sea naturalizado.

Al mismo tiempo 6.4 millones de mexicanos que trabajan en Estados Unidos representan 4.4% de la PEA, de ese país, cuyo total es de 144.5 millones de personas, incrementándose considerablemente esta cifra ya

que aproximadamente 390 mil personas emigran cada año. El 53% de los migrantes gana menos de 20 mil dólares al año; y el 71% trabaja en empresas que emplean a menos de 500 trabajadores.

Ahora bien después de estos datos se puede establecer que las empresas mexicanas tienen grandes posibilidades de negocio en Estados Unidos, cuentan allá con un vasto público hispano, que extraña su comida, condimentos, música, y hasta colores de su ropa. Se trata de unos 25 millones de personas, con un poder adquisitivo estimado en casi 700 mil millones de dólares, que además de ejercer sus compras en Estados Unidos, se aseguran de mandar a México el sustento familiar, el cual como se mencionó con anterioridad, que ascienda a cerca de 16,000 millones de dólares en 2004, cifra a la de exportaciones petroleras.

Entre 1996 y 2003 llegaron a la Ciudad de Nueva York, 32,000 mexicanos provenientes del Estado de México, pasando del octavo al quinto lugar con más migrantes mexicanos en ese estado, siendo que más de éstos 1,000 provienen del municipio de Nezahualcóyotl, jóvenes entre 20 y 30 años trabajan de cocineros y en comercios diversos, discotes, etc.; siendo un dato verdaderamente de llamar la atención.

Esto quiere decir que dejaron la ciudad Nezahualcóyotl, aquella de cerca de tres millones de habitantes, quedando atrás su zona, que creció por los años 60 como cinturón de pobreza aledaño al Distrito Federal, y que hoy día se siguen enganchando y retomando de su infraestructura básica los municipios conurbados de la Paz, Chimalhuacán y Chalco, comprendidos en nuestra zona de estudio, y que siguen manifestando la exportación de mano de obra barata y calificada, tanto hacia la ZMVM como otras entidades de la república sobre todo a la Unión Americana.

Dentro de este contexto, no cabe la menor duda, de que hace falta un gran esfuerzo en materia de infraestructura relativa a la construcción y consolidación de una plataforma de infraestructura física, siendo indispensable para apoyar la iniciativa que integra la estrategia de Modernización y transformación tanto del norte como del sur en el siglo XXI y la estrategia para el desarrollo sustentable, tanto de la región del norte T.L.C.A.N. + las regiones del sur PPP + MERCOSUR, siendo la pieza medular para la integración regional al Eje Comercial del T.L.C.A.N.

Promoviendo la inversión extranjera, aumentando la confiabilidad y reduciendo los altos índices de desempleo, y sobre todo generando la zonificación de mercados de las empresas nacionales y multinacionales, la ejecución y operación de estos instrumentos de transacciones comerciales y de servicios integran una estrategia de modernización y transformación territorial regional, impulsando la participación de las naciones Norteamericanas, Centroamericanas y Sudamericanas en la realización de acciones que contribuyan al desarrollo de la integración regional de América Latina; con estricto apego al marco jurídico nacional e internacional de los países participantes.

Siendo instrumentos de coordinación intersectorial e intergubernamental, así como de concertación con la sociedad civil y la iniciativa privada, para el diseño y ejecución de un desarrollo integral y sustentable desde Norteamérica hasta Sudamérica, ya que como antecedente se tienen cifras no muy halagadoras para nuestro país. De enero a noviembre de 2003, el intercambio entre México y los países de América Latina apenas superaba los 13 mil millones de dólares, en tanto que el total mundial sumaba más de 300 mil millones, de los cuales casi 236 mil millones correspondían al comercio con América del Norte, con un claro predominio de Estados Unidos sobre Canadá.

Es decir, el comercio en ambos sentidos de México con América Latina ni siquiera representaba 5% del total, mientras que aquel con América del Norte superaba 80%. Mientras que en septiembre de 2003 había en el país 16 mil 733 sociedades con participación de América del Norte en su capital social, lo que representaba casi 60% del total (27 mil 936), y la inversión acumulada de esa zona en México a partir de 1994 ascendía a cerca de 85 mil millones de dólares (69% del total de la inversión extranjera directa), mientras que las empresas con inversión proveniente de los países de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) sumaban apenas mil 729; entre enero de 1999 y la fecha de referencia de dichas empresas habían realizado inversiones en México por un total superior a los 267 millones de dólares, cantidad que representaba solamente 0.4% del total.

De ahí que, de no establecerse como absoluta prioridad mejorar y profundizar los lazos comerciales y financieros del país con la región, difícilmente podrá imaginarse que América Latina se convierta en una posibilidad real de diversificación de las relaciones económicas internacionales de México.

Es urgente retomar la negociación de tratados de libre comercio con todos y cada uno de los países de la zona, pero en particular con Argentina y Brasil, bien sean en términos bilaterales o en el ámbito del MERCOSUR, ya que ambas naciones constituyen con Chile, país con el que ya existe un tratado de libre comercio de última generación, en primera instancia estos posibles socios comerciales pueden convertirse en el Eje Comercial del ALCA, contribuyendo a equilibrar la enorme gravitación que para el país tiene la economía estadounidense.

Siendo esencial el lanzamiento de múltiples iniciativas Subregionales y hasta globales, que han puesto de manifiesto tanto la pluralidad y universalidad de la identidad territorial de las áreas metropolitanas como su capacidad de contribuir y cooperar a la integración física del Eje Transnacional Comercial desde la Patagonía hasta Canadá.

Lo anterior nos pone de manifiesto que el enigma de la competitividad internacional, y regional, nuestra economía debe desprenderse de los lastres que impiden superar la pobreza, la marginación social, síntoma lamentable en toda América Latina. Lo cierto es que México sigue atrayendo inversiones por parte de empresas transnacionales, que junto con otros competidores de los electrodomésticos, electrónica, software, telecomunicaciones, textil, mensajería, bancos comerciales, aseguradoras, cosméticos, alimentos y bebidas, etc.; reconociendo que se vive dos transiciones simultáneas. De la economía cerrada pasó a ser una de las más abiertas del mundo como se mencionó con anterioridad reconociendo un potencial desperdiciado con el MERCOSUR siendo el tercer bloque más grande del mundo después del T.L.C.A.N. y de la UE.

Ya que según, según Brotchie la competitividad de las ciudades no debe verse como la atracción de inversiones a cualquier precio, reduciendo impuestos y controles, aceptando salarios más bajos y menos protección social, la competitividad en el área de la economía informacional global no pasa por una reducción de costos, sino por el incremento de la productividad, y ésta depende, en lo esencial, de tres factores: conectividad, innovación y flexibilidad institucional.

La conectividad es el vínculo de la ciudad con la región, el país y el mundo; mediante las diferentes formas de comunicación, se busca intercambiar bienes físicos (productos, tecnología, personas) o virtuales (información, ordenes, decisiones).

La innovación es la creación de conocimiento para las actividades económicas, lo que implica contar con recursos humanos capacitados para generarlo y llevarlo a la práctica. Para ello se requiere un sistema educativo de calidad, así como mejores condiciones de vida para los ciudadanos y crear instituciones de investigación ligadas a la vida económica procurando incorporar al sistema productivo de la ciudad las innovaciones tecnológicas globales.

La flexibilidad institucional consiste en que las instituciones locales logren una capacidad y una autonomía externa que les permita negociar la articulación de la ciudad con las empresas e instituciones del ámbito supranacional.

En este sentido, para que las ciudades logren insertarse adecuadamente en la red global urbana es necesario desarrollar estos tres factores, así como generar un proyecto de ciudad que responda a cinco retos: una base económica dinámica y vinculada a las nuevas actividades que se desarrollan a nivel mundial, una infraestructura urbana que permita lograr la competitividad de las actividades económicas, proporcionar mejor calidad de vida a los ciudadanos, generar una integración social y una gobernabilidad sostenible mediante acciones públicas que estén bien representadas por las diferentes corrientes sociopolíticas que existen en la ciudad.

Hoy la competitividad del territorio depende de un funcionamiento eficiente del sistema urbano regional, especialmente en cuanto a movilidad y servicios básicos, y la inserción en los sistemas de comunicación de carácter global y que los agentes sociales y económicos dispongan de buena información sobre los procesos mundiales; además proporcionar una competitividad en la cual la ciudad sea el elemento multiplicador de la densidad de relaciones entre agentes económicos, profesionales, culturales, educativos y de investigación.

Para ello la ciudad debe tener una diversidad de actividades y equipamientos, accesibilidad de espacios públicos, una población heterogénea, así como una oferta que parece ilimitada de empleos y servicios. Por lo tanto, se considera de prioridad revisar para cada una de las ciudades, su infraestructura: energía eléctrica, transporte urbano y dotación de agua, su conectividad: con base en el número de vuelos internacionales, puertos, kilómetros de carretera y ferrocarril, camiones de carga y estaciones vía satélite accesibles a cada una.

También se revisa su infraestructura denominada de negocios: hoteles de gran turismo, campos de golf, centros deportivos y parques industriales, desarrollos corporativos empresariales, etc. Cada una de estas variables tienen una justificación relacionada con las necesidades de las actividades económicas, que necesitan servicios básicos y una mayor accesibilidad regional.

Entonces un proyecto de ciudad se define en función de mantener una red global urbana, dicha función se determinará con base en las capacidades y habilidades de los diferentes recursos existentes. La Gobernabilidad del territorio, basada en la cohesión social y la participación cívica, procurando que tanto el ciudadano como las empresas se sientan orgullosas de la ciudad, es decir, la ciudad es el nodo territorial más importante para generar una competitividad de las actividades económicas.

4.6 DESARROLLO REGIONAL ANTE EL T.L.C.A.N.

México es uno de los países con más tratados comerciales, como pudimos constatar en esta investigación es de los menos globalizados del mundo, siendo uno de los países menos conectados a través de las nuevas tecnologías de la información, es decir, sin propiciar una gestión sustentable de las ciudades en la era de la información y las comunicaciones.

Manteniendo una estrategia de apertura pasiva al libre comercio vía T.L.C.A.N.; no ha sido suficiente para garantizar una conectividad de México con el mundo, ni en telecomunicaciones, puertos, ni en logística, y sobre todo de implementar la creación de una alternativa aeroportuaria al alcance de las exigencias de un mundo globalizado, en la constante dinámica de intercambio del aumento progresivo de información, trueques comerciales y de servicio, de capital financiero, del aumento del traslado del número de personas a nivel nacional e internacional, acarreado con ello una nueva composición del sistema de infraestructura y de servicios alternos, incluso una nueva área alterna en la conectividad tecnológica, de integración económica regional, contacto personal, un aumento considerable en el intercambio comercial de productos y materias primas indispensables hoy día, para elevar el nivel de bienestar social de la población.

Por lo tanto México ocupa, de acuerdo al índice de Globalización 2004 de AT Kearney, la posición 45 entre 62 naciones que generan 96% de la riqueza mundial; mientras que Chile, estando en el cono sur, tiene una integración a la globalización en la posición 37, Corea en la posición 32 y aun países como Arabia Saudita nos superan con la posición 41. El índice mide cuatro criterios:

- ❖ La integración de cada país a la economía global.
- ❖ El nivel de sus herramientas tecnológicas para conectarse con el resto del mundo.
- ❖ El contacto personal con el exterior por medio del turismo o comunicaciones telefónicas.
- ❖ La integración política mediante la firma de acuerdos comerciales a nivel internacional.

Estos indicadores reflejan la inclinación de la brecha digital, que separa a los países que tienen acceso a las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, las ciudades que no contemplan o disponen de ellas, dado que brindan una enorme capacidad de acceso e intercambio de información, logrando mejorar

aspectos tales como la eficiencia, efectividad, alcance y equidad, que son fundamentales para el desarrollo de las zonas metropolitanas.

Siendo que nuestro país ocupa en términos generales dentro de la apertura comercial y la paradoja de la globalización económica las siguientes posiciones:

- ❖ Conectividad Tecnológica (39).
- ❖ Integración Económica (48).
- ❖ Contacto Personal (40).
- ❖ Compromiso Político (43).

Siendo estos resultados una fiel radiografía del criterio de conectividad tecnológica, siendo indispensable cerrar esta brecha de conectividad, renovación y modernización de la gestión de las ciudades de nuestro país en la era de la información, incrementando el número de servidores de internet, mantener mayor disponibilidad de la infraestructura de telecomunicaciones, la capacitación en el uso de estas y nuevas tecnologías, y sobre todo una nueva cultura de competitividad dentro de los programas de cobertura social, como: Educación enfocada al acceso a Internet como servicio educativo a través de la conectividad y de contenido en línea; salud en los avances de la cibernética y la robótica aplicados en las salas operatorias; economía en sus líneas de conectividad a centros de vinculación empresarial, y de comercio, con el fomento de las transacciones en línea; y crear un vínculo operacional logístico de las empresas dentro de la postura del ahorro de energía.

Dicho lo anterior, podemos desestimar que el modelo de apertura comercial del T.L.C.A.N. ha carecido de una estrategia de inserción activa a la globalización a través de una política de competitividad sistemática, lo que lo ha llevado a perder su posición competitiva en los mercados internacionales. La estrategia de apertura pasiva al exterior que México ha seguido los últimos años suponía que la competencia internacional en el mercado interno iba obligar a las empresas a ser competitivas.

De la misma forma suponía que la liberación de los mercados iba llevar una mayor eficiencia en la economía y, finalmente, a generar una mayor competitividad a nivel del país en su conjunto. En síntesis, el modelo suponía que las fuerzas de la transformación del exterior y la hipercompetencia internacional en el mercado local obligarán a la economía del país a ser eficiente y competitiva.

Once años después, la luz de la experiencia del T.L.C.A.N. muestra que, en efecto, México es uno de los países más abiertos del mundo al contar con esquemas de libre comercio con 43 países y un coeficiente de apertura (exportaciones más importaciones / PIB) de casi tres cuartas partes de la economía. México ha perdido competitividad en estos años, lo cual se refleja en una constante caída en su posicionamiento competitivo.

Así, el Reporte Global de Competitividad 2003-2004 elaborado por el Foro Económico Mundial, cuyos resultados indican que México no ha sustentado su competitividad, pues en el Índice de Competitividad del Crecimiento pasamos del lugar 45, entre 80 países, al 47, entre 102 países. Cabe destacar que la mayoría de los nuevos países incluidos son africanos, por lo que la situación es más preocupante aún.

Asimismo, el Índice de Competitividad Microeconómica de ocupar el lugar 55 el año pasado pasamos al lugar 48, lo cual a pesar de aparecer un avance, es una muestra de que en el ambiente para los negocios en nuestro país no es favorable para el crecimiento competitivo de las empresas por la falta de una estrategia de un "Modelo Industrial Regional", cobrando particular relevancia, las consideraciones que son las empresas que finalmente enfrentan la hipercompetencia global, siendo necesario la creación y modernización del sistema de infraestructura industrial tecnificada, dando mayor oportunidad de adaptación a la zona propuesta para desarrollar ventajas competitivas a través de los corredores económicos, corredores industriales, y corredores urbanos, permitiendo introducir una serie de servicios complementarios para enfrentar una competencia de origen global en su mercado local o regional, requiriendo a su vez, un entorno microregional, macroeconómico, internacional y gubernamental institucional competitivo.

Es así como surge la necesidad de un enfoque de competitividad sistémica, bajo una nueva cultura de competitividad industrial empresarial, para fomentar la integración de ejes de carreteros (corredores terrestres) al Eje Integrador del T.L.C.A.N. siendo que una de las características de la economía global es la interdependencia de sus mercados; así lo que sucede al sector financiero afecta al mercado comercial, al productivo, al tecnológico e interactúa entre los diferentes subsistemas económicos afectando el sistema político e internacional, su economía y competitividad.

A nivel microeconómico, el "Modelo Industrial Regional", integrándose funcionalmente a lo largo de las vías de comunicación y transporte el intercambio de transacciones operacionales de índole comercial, mercantil, financiera, de servicios, etc.; creándose una cadena regional de desarrollo económico ínter metropolitana, dando una estabilidad interna y externa; con una visión exportadora e importadora de productos y materias primas, innovando la apertura de nuevas ciudades y parques industriales tecnificados, a lo largo de un corredor terrestre que comunique el "Istmo de Tehuantepec con la Transfrontera Norte" de nuestro país; pasando por la Z.O.V.M.

Al mismo tiempo que las gestiones del Gobierno de la ciudad de México y el Estado de México, alcanzan con un gran esfuerzo el propósito de incorporar a la ZMVM en la NAFTA y el MERCOSUR, estos gobiernos formulan sus estrategias de desarrollo para el periodo 2001-2006. Esta simultaneidad confiere a los intereses particulares de cada gobierno a una revisión de tales estrategias en la expectativa de encontrar en ellas consistencia con mediante las políticas nacionales de comercio exterior y en el mejor de los casos, propuestas regionales frente a los efectos y oportunidades derivadas de la inserción del T.L.C.A.N.

A nivel político, no hay que olvidar tampoco, el hecho del grado de confiabilidad y seguridad, que debiendo tomar decisiones que ponderen a actuar como verdaderos reguladores del crecimiento competitivo de las ciudades, la invitación para abrir nuevos nichos de mercado laboral a nuestro país implicando la acumulación de capital e innovación pero estos factores estratégicos también dependen de la seguridad no solamente institucional, sino también en el capital social que es la confianza de un país en su gobierno y en sus leyes.

Esta es la gran diferencia respecto al modelo proteccionista del siglo pasado; en otras palabras, el crecimiento competitivo de las ciudades se ha convertido en un binomio indisoluble del desarrollo regional. Por lo que, la lectura de las estrategias a proponer desde un contexto metropolitano, en primer lugar, este estudio nos ha demostrado un escenario competitivo desde un Contexto Global a un Contexto Local, mientras que a nivel regional se percibe en términos de oportunidades para su sector exportador, siendo que la región económica más cerrada se enfrenta básicamente, a una amenaza, en especial para el sector agropecuario sustitutivo de importaciones, ya que la mayor diversificación exportadora, la consideran dentro de un escenario en general positivo, aunque se prevé la necesidad de reconversión de la industria manufacturera mediana y pequeña menos competitiva.

Por último, una reflexión acerca del sistema urbano mexicano en este nuevo siglo constituido por 350 ciudades que concentran 65.7 millones de habitantes, de los 105 millones de mexicanos que conformamos este mosaico geodemográfico llamado México. Ubicándose en la cúspide nueve áreas metropolitanas que tienen más de un millón de habitantes: ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, Tijuana, Torreón, Toluca y ciudad Juárez.²⁷ Estas nueve ciudades absorben 50.2% del total de la población urbana nacional y alrededor de 50% del producto interno bruto no agrícola.²⁸

Los esfuerzos individuales para enfrentar los retos que implica la globalización económica en términos de construir una plataforma del sistema de infraestructura industrial necesaria para la población y las actividades productivas, es indispensable agilizar la gestión urbana, así como planear el desarrollo metropolitano con un nuevo enfoque dimensional de escala, que le permita a esta zona competir con las nueve áreas metropolitanas y, con las ciudades de otros países, principalmente con Estados Unidos y

²⁷ Se consideran ciudades todas aquellas localidades que tienen más de 15 mil habitantes. El sistema de ciudades de 2000 se obtuvo de Garza, 2001. La población de las principales ciudades puede verse en Garza y Ruiz, 2000: 232-234.

²⁸ El producto interno bruto no agrícola en 1996 constituye 94.2% del total, por lo que dichas ciudades representan alrededor de 47% del PIB nacional.

Canadá en el contexto de los mega mercados sustentados en micro regiones de mayor competitividad, y de sus tendencias a un creciente comercio al interior del bloque económico junto a las nuevas corrientes intra regionales de inversión externa, que el comercio registra un fuerte sesgo industrial y denota una importante complementación productiva a través del predominio de bienes intermedios y de capital en las importaciones recíprocas.

Esta situación concuerda con la alta urbanización de los Ejes Polineales y del Hito Ecológico y, aún más, con su estructuración a partir del Eje Integrador del T.L.C.A.N. requiriendo de una gestión regional a la vez subnacional y supranacional articulando el proceso de globalización de las ciudades mexicanas.

En el escenario de las transacciones comerciales, financieras, de las inversiones extranjeras directas, de los servicios transfronterizos que conforman el T.L.C.A.N. surge una de las experiencias que juegan los organismos internacionales determinando una nueva dimensión geoeconómica que se inserta en los accesos portuarios marítimos, en las ciudades fronterizas, en las mensajerías especiales aeroportuarias, en las estaciones aduaneras y en la clase de empresas que operan internamente: en grupo (Holding), operaciones en filiales (Subsidiadoras), empresas que operan individualmente o en grupos empresariales, hasta las microempresas.

Tratando de abrir nuevos mercados y siendo cada vez más competitivas en cuanto a control de calidad de producto y de bienes de consumo, como de producción manufacturera, producción en serie, porcentaje de productividad en cuanto a exportaciones e importaciones se refiere y un sin número de factores, que intervienen en la plataforma del sistema de infraestructura industrial; siendo una parte de enorme engrane comercial que opera en la integración macroeconómica, económica, de generación de empleos, del desarrollo económico regional de cada núcleo urbano que integra la Z.O.V.M.

Es necesario un planteamiento alternativo para la ordenación urbanística, mediante la promoción económica de la zona a nivel nacional e internacional, coadyuvando en el desarrollo productivo de exportaciones e importaciones a la ZMVM, proponiendo captar personas, empresas e instituciones que visiten, se instalen e inviertan en esta otra parte de la continuidad urbana de la ciudad de México. Así mismo se plantea mejorar la posición nacional de los productos y servicios que llegan de Puebla y el Puerto de Veracruz, así como otros estados de la república induciendo al potencial de expansión de empresas interesadas en conocer otro mercado e instituciones dispuestas a la promoción sectorial productiva de industrias y la participación activa de sectores económicos, es decir, basadas en la colaboración entre el sector público y el privado.

Explicando la competencia territorial como un proceso por el cual los grupos sociales que actúan a favor de la economía local de cada municipio en estudio busca la promoción, para la localización de actividades, implementando un papel activo en la estrategia del desarrollo económico local y la competitividad territorial derivada de la globalización obliga a la especialización productiva de cada núcleo urbano y a una complementariedad de su actividad industrial aprovechando una economía de localización, una economía de urbanización en términos de infraestructura, capital humano, tecnología y telecomunicaciones.

Esto conlleva a la realización de una estrategia de integración regional y proyectos metropolitanos necesarios para reactivar las grandes obras de infraestructura urbana y el desarrollo de nuevas industrias para convertirse en un vector geográfico productivo con funciones y actividades industriales altamente diversificadas. Al mismo tiempo, se pretende la reforma de las empresas pequeñas y medianas desde la escala de barrio hasta las grandes escalas de producción nacional e internacional; creando un Corredor Económico Industrial Ínter metropolitano (Chalco-Ixtapaluca-Pachuca), un Corredor Comercial de Servicios Ínter metropolitano (Ixtapaluca-Texmelucan), un Corredor Urbano Ínter metropolitano (San Rafael-Tlalmanalco-Huehuetoca), una Integración Metropolitana Oriente (Texcoco-San Rafael), y un Parque Nacional Ecoturístico (Texcoco).

Es decir, se planteara la necesidad de implementar una obra de obra de infraestructura física que ofrece un espacio urbanizado e instalaciones para uso industrial, y que se establece anticipadamente a la demanda por iniciativa pública o privada, con una superficie habitable para la instalación de empresas

nacionales y transnacionales, áreas verdes, servicios comunes, y el fortalecimiento y adecuación de la vialidad intra urbana e interurbana con una gran cobertura de oferta de servicios y comercialización de productos innovadores; así como una gran fuente de empleo.

Ahora bien, la Z.O.V.M., al mismo tiempo que las gestiones del Gobierno de la ciudad de México y el Estado de México, alcanzan con un gran esfuerzo el propósito de incorporar a la ZMVM en la NAFTA y el MERCOSUR, estos gobiernos formulan sus estrategias de desarrollo para el periodo 2001-2006. Bajo este contexto, exportador e importador de las regiones que comprende cada área metropolitana, cada ciudad, del bloque económico de América del Norte, muestra una tendencia general a conformar internamente cada entidad bloques geográficos de libre comercio regionales, siendo que el horizonte comercializador de servicios y de transacciones de Canadá es hacia el Sureste por su colindancia fronteriza a los Estados Unidos y el de México hacia el Norte (T.L.C.A.N.) y también hacia el Sur (PPP).

Teniendo mayor ventaja desde el punto de vista geográfico comercial, nuestro país con respecto a Estados Unidos y Canadá, sorprendente esta postura que en realidad no hemos aprovechado en una mayor capacidad de atraer más inversiones y aumentar nuestras exportaciones; ya que por un lado al norte tenemos el Bloque Económico de *Norteamérica* y al sur tenemos el Bloque Económico de la *MERCOSUR*.

Pues, en la mayoría de las estrategias de desarrollo regional para futuro próximo omitan la eventualidad cercana del ALCA, uniendo ambos bloques económicos, ni siquiera incorporan expresamente en los planes y programas de desarrollo urbano en sus diferentes niveles fomentarla apertura económica locacional, municipal o regional, sin expresar tampoco la alta relevancia exportadora de sus recursos naturales o manufactureros o de instalar un tipo de empresa multinacional, transnacional, etc.; que atraiga la inversión privada.

4.7 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA ZONA DE LIBRE COMERCIO

Con la apertura del contexto global del proceso de integración económica comercial más no exclusivamente en virtud del T.L.C.A.N., sino de otros órganos internacionales y de los foros de cooperación económica se generó un cambio estructural que en quince años ha repercutido en la composición de las exportaciones; el petróleo dejó de ser el rubro principal de ingresos por exportaciones.

Cabe hacer una aclaración importante; cuando analizamos el desempeño de la economía a partir de 1994, encontramos varias deficiencias que, salvo las referentes a las prácticas de *dumping*, no pueden atribuirse de manera directa o exclusiva a la firma del T.L.C.A.N. La mayoría de las desventajas que se encontraron se derivan y corresponden al modelo de Internacional de la Organización Económica, cuyos orígenes, como ya se mencionó en partes anteriores de este trabajo, se pueden rastrear desde poco antes de 1986, año de la firma del GATT, y no propiamente desde la entrada en vigor del T.L.C.A.N.

En este sentido, es importante recordar que "la adhesión de México al T.L.C.A.N." no es sino, una manifestación de la política de liberación comercial que se inició años atrás. Un factor muy importante que tuvo que analizarse cuidadosamente para no confundir los impactos del T.L.C.A.N. y otro tipo de repercusiones sobre la economía mexicana, fueron las consecuencias de la crisis de la economía mexicana en 1994. En efecto, dicho acontecimiento dificulta en cierta medida la panorámica económica de los últimos años.

En este sentido, el T.L.C.A.N debe entenderse como un elemento más del proceso de integración económica y del modelo de apertura; considerando que el T.L.C.A.N. debe ser visto como un elemento más de la integración económica y una consecuencia natural de una política que se implanta en México a partir de 1982, que busca pasar de un modelo centrado en el mercado interno a uno centrado en el mercado externo.

Una vez hecha esta puntualización, seguidamente se da cuenta de las desventajas con las que se ha encontrado la economía interna, las que en términos generales podemos identificar a la luz de la apertura comercial que impuso el T.L.C.A.N., insistiendo de que dicha apertura únicamente ha tenido al

reforzamiento de las tendencias que se han venido observando desde mediados de los años ochenta. Vale recordar que en el curso de este trabajo hemos dado cuenta de las condiciones específicas en las que se encontraba cada sector antes de la apertura comercial y hemos analizado el impacto del T.L.C.A.N en cada caso particular.

De nueva cuenta, nuestros hallazgos indican en la mayoría de los casos que factores ajenos al T.L.C.A.N. tuvieron una influencia más decisiva que la de la propia apertura. Por ejemplo, en el sector financiero, se encontró que su deterioro tiene su mayor explicación en el muy inadecuado proceso de privatización. En este sector, la apertura comercial tuvo, ulteriormente, un papel positivo en cuanto a su recuperación. En la minería, por otro lado, también encontramos que los precios de los metales han continuado a la baja, tendencia que no puede atribuirse de forma exclusiva al T.L.C.A.N, sino a un proceso de oferta y demanda internacional, debido a que se trata de un *commodity* (mercancía). Esto sucede también con relación a la tendencia a la baja de los precios de los granos, los cuales, aun sin la entrada en vigor del T.L.C.A.N, hubieran continuado su caída.

El incremento de las exportaciones que el T.L.C.A.N ha propiciado se ha caracterizado por estar crecientemente concentrado de 1993 a 1997 alrededor de 300 empresas exportaban en promedio 54.64% del total de las exportaciones, mientras que las maquiladoras participaron con 40.46%. Por el contrario, el resto de la economía mexicana, es decir, más de 2.1 millones de empresas sólo exportan en promedio el restante 4.9%, con una tendencia decreciente en el mismo periodo. Las empresas, ramas y sectores orientados hacia el mercado interno y las empresas de menos tamaño no se han integrado a este proceso de crecimiento desde 1988.

De esta forma, se observa que de 1988 a 1998 la participación en el empleo total manufacturero de las micro, pequeñas y medianas empresas han caído de 49.79% a 42.81%. Aún cuando el T.L.C.A.N no es el causante directo de esta tendencia, sí ha permitido la profundización de las estructuras y de la organización industrial polarizadas de la economía mexicana, al no tener la capacidad para solucionar estos problemas estructurales.

El aparato industrial no ha podido competir exitosamente en numerosas ramas productivas, lo que ha resultado en un aumento sistemático del contenido importado en la producción y en la exportación. Esto significa que estamos en presencia de un proceso de maquilización o de desindustrialización (lo cual supone también un proceso de desmanufacturización a expensas de los intereses de la pequeña y mediana empresa), ya que el modo de operar de dicho programa se ha ido extendiendo en la medida en que los aranceles han disminuido.

El T.L.C.A.N propició condiciones favorables para la afluencia de maquiladoras a nuestro país, aunque en mi opinión esta circunstancia "no necesariamente impactó de manera notable a las cadenas locales de insumos"; sino que "prácticamente 85% de los establecimientos industriales de la maquila se crearon a partir del periodo de reformas de los años ochenta y si vemos durante el T.L.C.A.N., un tercio de los establecimientos creados en la maquila, se crearon a partir de 1994.

En otras palabras, no se observan resultados favorables cuando se analizan dichas condiciones dentro de los eslabones que constituyen la estructura del aparato nacional. Al mismo tiempo, se están desaprovechando unas que han tenido una tradición productiva muy importante. Actualmente, las maquiladoras representan cerca de 50% de las exportaciones y son las grandes empresas transnacionales las que definen su desempeño el flujo de comercio, inversión y empleo el cual muestra estar fuertemente concentrado. En un estudio reciente del Centro de Integraciones sobre América del Norte (CISAN) se obtuvo que el porcentaje de integración nacional en el sector maquilador alcance apenas un 2.5%.

Contrariamente, los datos de la Secretaría de Economía reportan que la utilización de insumos nacionales supera 20%. Algunos reportes del Departamento de Comercio de Estados Unidos informan un porcentaje muy alto de insumos nacionales que se acerca 44%, no obstante, no se conoce a ciencia cierta la forma en que estos datos fueron contabilizados. Numerosas empresas nacionales que antes operaban bajo el

esquema tradicional de manufactura han pasado a operar bajo el programa de maquila, esto es, importando la mayoría de los insumos.

De 1994 a la fecha, mientras la inversión fija bruta nacional creció 3.6%, en la maquila creció 30.4%. Esto significa que hemos tenido un nuevo proceso de industrialización en la frontera que se ha traducido en el surgimiento de una industria con un millón de empleos; sin embargo, en la manufactura se ha presentado un proceso de desindustrialización, de quiebra y de desaparición de empresas y un alto índice de inseguridad sobre todo en la frontera norte.

Entonces la tendencia que se perfila hacia un futuro que los territorios nacionales y subnacionales manifieste diferentes formas y capacidades de inserción y articulación a lo global. Por tanto, lo mismo encontrará espacios incluidos que espacios excluidos y diversas estrategias que darán pauta a tendencias diversas en las configuraciones territoriales, antes de que se despliegue un modelo único. Por lo que en el contexto de la evaluación instrumental del T.L.C.A.N., se divide en dos elementos:

ELEMENTOS EXTERNOS: La apertura comercial del T.L.C.A.N. se ha traducido en mayores facilidades para las finanzas y el comercio, pero también en una segregación y fragmentación de algunas zonas urbanas, existiendo un proceso complejo que tiene como principales características: la intensificación de las transacciones comerciales y de servicios, la internacionalización de la producción a través de las empresas transnacionales, la internacionalización de la tecnología y de los patrones de consumo así como de transacciones financieras, indicando la existencia de los retos que conforman las nuevas circunstancias internacionales de la globalización.

ELEMENTOS INTERNOS: Este nuevo milenio con la entrada del T.L.C.A.N. las urbes son los principales actores de la lucha por atraer la inversión internacional que busca minimizar sus costos de producción para sobrevivir dentro de mercados internacionales altamente competitivos, caracterizadas por una acelerada concentración de la población, presentando un número considerable de problemas relacionados dentro del aspecto social interno: déficit de equipamiento, déficit de redes de servicios e infraestructura y vivienda, deterioro de los ecosistemas, desempleo, pobreza y un alto grado de marginación de su estructura urbana, inseguridad pública, congestión vial e insuficiencia del transporte público, especulaciones en los c.o.s. y c.u.s.

Basándonos en sus condiciones geográficas, México posee una ventaja competitiva potencial con respecto a otros países. Tras 43 tratados comerciales con distintos países del mundo, el paso a seguir es convertir esta presencia en una relación comercial efectiva; uno de los principales obstáculos que se lo impide es que dentro de su estrategia comercial no contempla la agilidad de sus sistemas de transportes, que con sus altos costos e operación limitan el intercambio de mercancías.

La movilización de carga por nuestro territorio se sustenta en una infraestructura desarticulada de transporte ferroviario, carretero, naval y aeroportuario, que solo eleva costos y frena inversiones. México es el séptimo país exportador pero su traslado de carga es más caro que el de Estados Unidos, y considerando que únicamente se tiene el 88% ciento de las entregas de mercancías a tiempo contra un 97% en Estados Unidos, habla de un margen del 9% de desventaja competitiva respecto a nuestro vecino.

El problema del mal funcionamiento de los corredores existentes se debe a la falta de infraestructura a los altos costos de las autopistas y a la ineficiencia en el uso de puertos, lo que fomenta la desintegración de los tipos de transportación. Por esta razón ha sido propósito de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) ampliar la cobertura en todos los medios de transporte, facilitando su interconexión con redes internacionales a través de uso de equipos y tecnologías modernas. El objetivo es crear nueve terminales inter modales, ocho nuevos corredores multimodales y cuatro proyectos ferroviarios.

Hoy día, existen 58 terminales inter modales en el país son insuficientes para dar respuesta a la demanda de productos que llegan de Asia y Norteamérica. Por ello es vital eliminar todo cuello de botella y entender al transporte multimodal como un sistema complejo que integra cuando menos dos de las distintas formas para movilizar carga, no produciendo competencia entre ellas, sino complemento.

En palabras del Presidente Fox, pronunciadas durante su discurso en la Suscripción del Acuerdo Nacional para el Desarrollo de Corredores Multimodales para Incrementar la Competitividad en la Economía Nacional, calificaré a la intención por mejorar la logística de los 750 millones de toneladas de carga que se mueven en nuestro territorio al año, como "un asunto estratégico y urgente para nuestro país."

A un año de la firma de este Acuerdo, el cual debió ser el instrumento para crear la infraestructura y los servicios para la distribución integral de las mercancías, las cifras del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) continúan señalando que en el auto transporte la tarifa por kilómetro para movilizar una tonelada de mercancía es 20% mas elevada que la de nuestro socio del norte en ferrocarril 4% y en el transporte marítimo 12.6%.

Ante hechos como este, que hacen peligrar la inversión y el desarrollo de la actividad comercial del país, se han dirigido esfuerzos de la inversión pública y privada para mejorar nuestros puertos, esfuerzos que en este año suman 7357 mdp. De igual forma, se invertirán cerca de 800 mdp en la inauguración de obras en nueve aeropuertos internacionales, las cuales consisten en la remodelación de los edificios terminales y la rehabilitación de los sistemas eléctricos de los aeropuertos de Guadalajara, Mexicali, Puerto Vallarta, Veracruz, Cozumel, Torreón, San Luis Potosí, Zihuatanejo y Monterrey. Por otra parte, Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos (CAPUFE), aplicará cerca de 132.7 mdp de su presupuesto en la reconstrucción y conservación de tramos carreteros y puentes de cuotas que mejoraran la circulación vehicular.

Entre los puntos con mayor movimiento y por tanto con mayor necesidad de contar con eficientes corredores, se encuentran Nuevo Laredo y Manzanillo. El primero tiene un progreso económico eminente al estar ubicado en el centro del corredor comercial entre San Antonio, Texas y Monterrey. Por su parte, Manzanillo ostenta el liderazgo en el movimiento de contenedores, el segundo lugar en gráneles minerales y el tercer sitio en el manejo de vehículos automotores. Además, este puerto acaba de establecer un memorando de cooperación con el puerto de Shangai para intensificar el intercambio comercial mutuo y apoyar la asociación estratégica entre México y la Republica Popular China, nación con la que el puerto tiene su mayor relación comercial.

Con esto se podría iniciar entre ambos puertos el servicio de las navieras *China Shipping Line* y *China Ocean Shipping Company*, que pondría a nuestro país como una alternativa para aligerar el tráfico de mercancías de los corredores logísticos Long Beach-Los Ángeles.

En las pruebas piloto de los corredores multimodales que se denominaron Sistema de Seguridad Multimodal Traspacífico, se obtuvieron resultados favorables en tiempos y costos. En el caso del tramo Lázaro Cárdenas, Michoacán-Nuevo Laredo, Tamaulipas, se ganaron 6 horas; y para el tramo Manzanillo, Colima-ciudad de México, se consiguió la reducción de 12 horas. Pero a pesar de que ya funciona el corredor transpacífico que capta la carga de países de Oriente por puertos como Manzanillo y Lázaro Cárdenas, no se han puesto en operación otros corredores.

Pese a ello, no necesariamente se requiere inversión en puertos marítimos o puntos fronterizos; el desarrollo de corredores que contemplen como parte estratégica a los puertos internos es obligatorio. Una terminal portuaria puede tener sistemas de transporte marítimo y terrestre, mientras que una interior puede contar con ferrocarril, transporte carretero, y en algunos casos, aeropuerto. Tenemos por ejemplo al puerto de Guanajuato, ubicado en el centro de un área de 400 Km de radio donde se encuentra el 60% de la población y el 70% de las actividades de comercio exterior de México, cuyas cargas anuales suman 11 259 723 toneladas.

Este es un punto clave puesto que por su posición estratégica sirve de conjunción a varios trayectos por los que pasan muchas de las cargas dirigidas a los distintos puertos. Poner atención en él daría un vuelco significativo a la operación logística nacional.

Lo que importa ahora es conjuntar esfuerzos públicos y privados en acciones que faciliten el paso de mercancías y nos den la ventaja competitiva que requerimos para impulsar la economía nacional. Debemos

evitar la generación de costos adicionales a la cadena logística para permitir que el país sea más competente en este rubro.

Ahora bien, con el cambio en las funciones del Estado tienden a desaparecer las mediaciones nacionales entre lo local e internacional, diluyendo la capacidad para dirigir el desarrollo regional desde los propios aparatos de gobierno. Esto trae severas implicaciones sobre la organización territorial y las prácticas de planificación regional, puesto que tiene lugar un proceso simultáneo de rearticulación externa-desarticulación interna de las regiones y la generación de un proceso de fragmentación territorial con la consecuente polarización de las regiones que hoy vemos en la mayoría de los países del mundo. En este contexto se redefinen límites regionales y se generan articulaciones entre diferentes espacios locales y globales.

Este redimensionamiento del término de "desarrollo regional" impuesto por la globalización erige a nuevos actores representados básicamente por las empresas y las estrategias del capital privado, las cuales definen en última instancia las formas, los ritmos de crecimiento y la articulación de los territorios. Al desaparecer los esquemas de regulación estatal, el capital decide las ubicaciones territoriales de la inversión *per se*, razón por la cual los impactos no pueden ser amplios ni diversificados.

Al transformarse los territorios nacionales en espacios de la economía internacional están siendo mejor aprovechados por las empresas transnacionales que por las propias sociedades nacionales, con las consecuencias representativas en formas de desequilibrio sociales, económicos y espaciales que hoy conocemos.

Como respuesta a esta dinámica global, algunas propuestas surgidas de análisis regionales sugieren que se pueden sentar las bases de un desarrollo regional mejor equilibrado si aumenta la productividad y competencia de las regiones exportadoras; si se fortalece la competitividad y el ajuste estructural de las regiones afectadas por la globalización y apertura de la economía; si se impulsa el desarrollo rural de las regiones agropecuarias y de las regiones de pobreza y de pobreza extrema, y si se vincula el desarrollo económico y social para con el desarrollo territorial equilibrado en un marco de desarrollo sustentable (Hanson, 2001).

Además se cuestiona el hecho de que el apoyo a los sectores productivos en el rubro de financiamiento no ha sido un factor detonante de desarrollo regional, porque fluye hacia espacios que ya de por sí presentan altos niveles de concentración, o bien se encuentran saturados; también han sido los beneficiarios en la creación de infraestructura derivada de las políticas públicas (Katz, 1998).

Veamos entonces el recuento de las políticas comerciales, por un lado la actividad laboral, y el aumento exponencial del comercio no significa mejora automática en el bienestar debido a varias tendencias; insuficiente generación de empleos incluso para sólo enfrentar el reto de una población que se incrementaba en un millón de personas a la edad de trabajar durante los últimos 12 años.

Debido al deterioro de los pocos empleos generados o a la creación de empleos en microempresas de hasta 5 personas en ocupaciones de tiempo parcial, por la lenta e insuficiente generación e inclusive pérdida de empleos industriales pasaron de un millón 390 mil, en 1994, a un millón 80 mil en 1996, a un millón 400 mil, en 2000 y a un millón 260 mil en 2004.

Y por la destrucción masiva de empleos en otros sectores industriales, como en la agricultura (ahí tuvimos una pérdida de casi un millón y medio de empleos entre 1993 y 2004), así como una ampliación relativa de las ocupaciones en el sector de los servicios. El deterioro salarial estructural, más la debilidad crónica en la generación de empleos formales, la oleada de importaciones quebrando a productores, así como las devaluaciones periódicas del peso frente al dólar, son los factores que han empujado crecientemente a emigrar.

Pero no sólo eso, pues del otro lado esa presión expulsora ha coincidido con la fuerza centrípeta de la reestructuración estadounidense en la industria, la agricultura y los servicios, que aunada al cambio

demográfico que alteró el peso de sus regiones dentro de Estados Unidos, también se convirtió en un poderoso factor de atracción de una enorme masa de trabajadores migrantes.

Sabemos que en los últimos años éstos ya no son campesinos en su mayoría, ni en su origen ni en su destino, sino que ahora predominan entre los migrantes mexicanos los jóvenes (hombres y una porción creciente de mujeres), urbanos aptos para el trabajo industrial y los servicios, incluyendo un sector amplio de trabajadores con nivel de educación universitaria, cuya formación previa representa un enorme ahorro para Estados Unidos y para México una inaceptable transferencia y desperdicio de recursos humanos.

Otro cambio fundamental, es que antes emigraba un solo miembro de la familia, que recaía por lo general en el padre de familia, posteriormente se incorporó otro miembro más como el hijo o los hijos, para pasar al otro lado, sin embargo, hoy día se tiene conocimiento que familias completas emigran desafiando obstáculos y peligros, cruzando las ciudades fronterizas perdiendo automáticamente sus derechos laborales y sometiéndose a cualquier tipo de clasificación de trabajo de ejecución física.

Además, el T.L.C.A.N. fue ofrecido como un tratado que estaba pendiente de la vigencia y respeto a los derechos laborales. La realidad es otra, en materia laboral, como parte integral del T.L.C.A.N. podemos contabilizar violaciones sistemáticas al derecho de organización sindical, especialmente la zona norte del país.

Cuando los trabajadores de las maquiladoras se han lanzado a la lucha, la respuesta ha sido el cierre de algunas plantas, el rompimiento de algunas huelgas, la represión física y la intimidación sistemática. En 12 años de vigencia el T.L.C.A.N. en la industria maquiladora no ha sido legalmente reconocida ninguna organización sindical. Si se había enunciado que con el T.L.C.A.N. el esquema de las "maquiladoras" tendría a desaparecer, las evidencias indican lo contrario más allá de la fuerte sensibilidad histórica que han mostrado ante el ciclo económico estadounidense: no sólo siguen creciendo en forma impresionante y son una de las fuentes de empleo de mayor dinamismo, sino que el "núcleo exportador" es pequeño (no son más de 3 mil empresas) y en conjunto no representan más del 5.6 % del empleo total nacional (Ramón, A., 2004).

Más grave es que avanza hacia el interior del país y hacia el Sur-sureste ofreciéndose como gran alternativa. En suma, bajo el esquema actual del T.L.C.A.N., no hay margen de maniobra para atender creativamente la magnitud y la complejidad de los intereses vitales de la gran mayoría de los mexicanos. Hemos vivido un crecimiento económico errático, se han concentrado aún más el ingreso, el deterioro social barraca decenas de millones de mexicanos desempleados, la inestabilidad financiera está contenida pero sigue a la orden del día y los esquemas de libre comercio sólo ahondan la desaparición de otras micro, pequeñas y medianas empresas.

Por lo que, el resultado del T.L.C.A.N. marcó un avance significativo del "regionalismo abierto", en comparación con acuerdos multinacionales multilaterales. Al reunir a Canadá, México y Estados Unidos, el T.L.C.A.N. dio origen al mayor bloque comercial del mundo, con un PIB combinado de \$ 8.8 billones y un volumen comercial de \$ 486 mil millones en 1997.²⁹

El Tratado no sólo abarca transacciones comerciales y financieras, también de manera innovadora incluye la propiedad intelectual y la resolución de disputas, así como acuerdos paralelos que se ocupan del terreno laboral y el medio ambiente. Como era de esperarse, una innovación de esta magnitud generó una controversia política sustancial en torno a sus efectos, mas en México y Estados Unidos que en Canadá. La controversia se inició con el anuncio de las negociaciones en 1991 y continuó hasta las campañas presidenciales del 2000, tanto en México como en Estados Unidos.

El T.L.C.A.N ha permitido que las exportaciones mexicanas aumenten de forma destacada y que ingresen sobre todo a Estados Unidos sin contratiempos políticos. El T.L.C.A.N., de forma similar, ha permitido continuar con la estrategia de liberalización desarrollada en México desde 1988, la cual ha estado basada

²⁹ Banco Mundial, World Development Indicators (Washington, D.C., The World Bank, 1999), pp. 192-194; Fondo Monetario Internacional, Direction of Trade Statistics Yearbook (Washington, D.C., International Monetary Fund, 1998).

en el sector exportador de la economía. El índice de apertura comercial se ha incrementado significativamente desde principios de 1990. Las exportaciones mexicanas aumentaron en forma significativa y se han convertido en el principal motor de crecimiento de la economía mexicana. Éstas han pasado de representar 11.5% del PIB en 1988 a 28.7% en 1998.

Un ejemplo importante es el de la industria automotriz, en la cual se encuentran efectos muy importantes en el impacto amortiguador que el T.L.C.A.N. tuvo que aminorar los efectos de la caída en el mercado interno tras la crisis devaluatoria de finales de 1994. El T.L.C.A.N. al establecer reglas claras que garantizan el acceso al mercado de América del Norte, permitió la continuidad del intenso flujo de inversiones que consolidaron la modernización del sector automotriz y logró que las cuantiosas exportaciones mexicanas pudieran ingresar sin presiones políticas a Estados Unidos.

En este sentido, es necesario subrayar el papel fundamental que el T.L.C.A.N ha tenido para garantizar el acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá, ya que en 1995, sin el tratado, el riesgo de que el gobierno de Estados Unidos – presionado por los sindicatos o productores de auto partes – tomará medidas para evitar el déficit comercial causado por el aumento sustancial de las exportaciones automotrices mexicanas, era real. De hecho, existen varios antecedentes históricos que demuestran la tendencia natural en ese país para proteger a las industrias que registran desequilibrios importantes en la balanza comercial.

Dentro de esos antecedentes históricos, se cuenta al menos tres factores adicionales; I) el notable crecimiento que se ha observado en la economía chilena y, aunque un poco menos en la argentina; II) que Brasil desde los años setenta había entrado en una vigorosa fase de exportación de manufacturas de alto y mediano nivel tecnológico y III) la economía mexicana multiplicó su capacidad de exportación de manufacturas en un contexto interno poco propicio, ya que entre 1989 y 1994 creció notablemente la demanda interna y se sobrevaluó sistemáticamente el tipo de cambio real.

Estos hechos lograron que otros factores de competitividad internacional evolucionaran de una manera aún más espectacular, que superaran con creces los efectos referidos; esta paradoja apoyaría al dualismo del desarrollo económico regional, que plantea la coexistencia de un sector moderno muy dinámico y un sector tradicional rezagado. Por lo que el T.L.C.A.N ha permitido que México sea considerado un país relativamente seguro y confiable para recibir inversión extranjera.

Se puede observar que a partir de 1994 la inversión extranjera directa era de 42, 375 millones de dólares y durante el periodo de 1994 a 1998 el saldo acumulado fue prácticamente el mismo: 41, 233 millones de dólares. Es decir, se duplicó en unos cuantos años. En cuanto a la evolución de la inversión proveniente de Estados Unidos sucedió lo mismo: en los últimos cinco años México captó 24 700 millones de dólares, mientras que hasta 1993 el saldo acumulado en toda la historia anterior era de 26 mil millones de dólares.

No obstante, el T.L.C.A.N. tuvo un impacto amortiguador importante durante la crisis del peso de diciembre de 1994 al garantizarle a México el acceso a los mercados (en su mayor parte al de bienes) de Canadá, pero principalmente al de Estados Unidos, evitando de esta forma una recesión más severa. Hay que mencionar que el paquete de ayuda proporcionado a México por Estados Unidos coadyuvó a la credibilidad internacional de nuestro país. Por ejemplo, en el sector financiero, la entrada de capital foráneo fue muy importante para disminuir la vulnerabilidad del sistema bancario, puesto que la penetración de capital extranjero permitió la recapitalización de bancos nacionales.

Ello ayudó a que el costo fiscal del rescate bancario fuera menos del que se esperaba y a que se aminorara la profunda crisis de este sector. Por otra parte, el desempleo y la producción no cayeron tanto como hubiera podido esperarse, pues el mercado externo permaneció abierto. Por otro lado, en varios sectores, tales como el financiero y de derechos de propiedad, el T.L.C.A.N. influyó en la modernización del marco legal que rige la actividad en cuestión, logrando que aquellos se adecuaran a los estándares internacionales que en muchos casos han comprobado ser funcionales.

En realidad, yo pienso que nuestro destino no debe de ser un *país maquilador*; si a las exportaciones e importaciones manufactureras se les restan las operaciones de maquiladoras, el déficit comercial resultante, se ubica entre los 20 y 30 mil millones de dólares salvo en los años de 1995 y 1996 (años de la crisis del peso) al no haber una política de incorporación de las maquiladoras a la industria nacional en términos de integración; no son las maquiladoras las que se vuelven industrias completas, sino las *industrias de exportación* que tienden a volverse maquiladoras dentro de un contexto comercial.

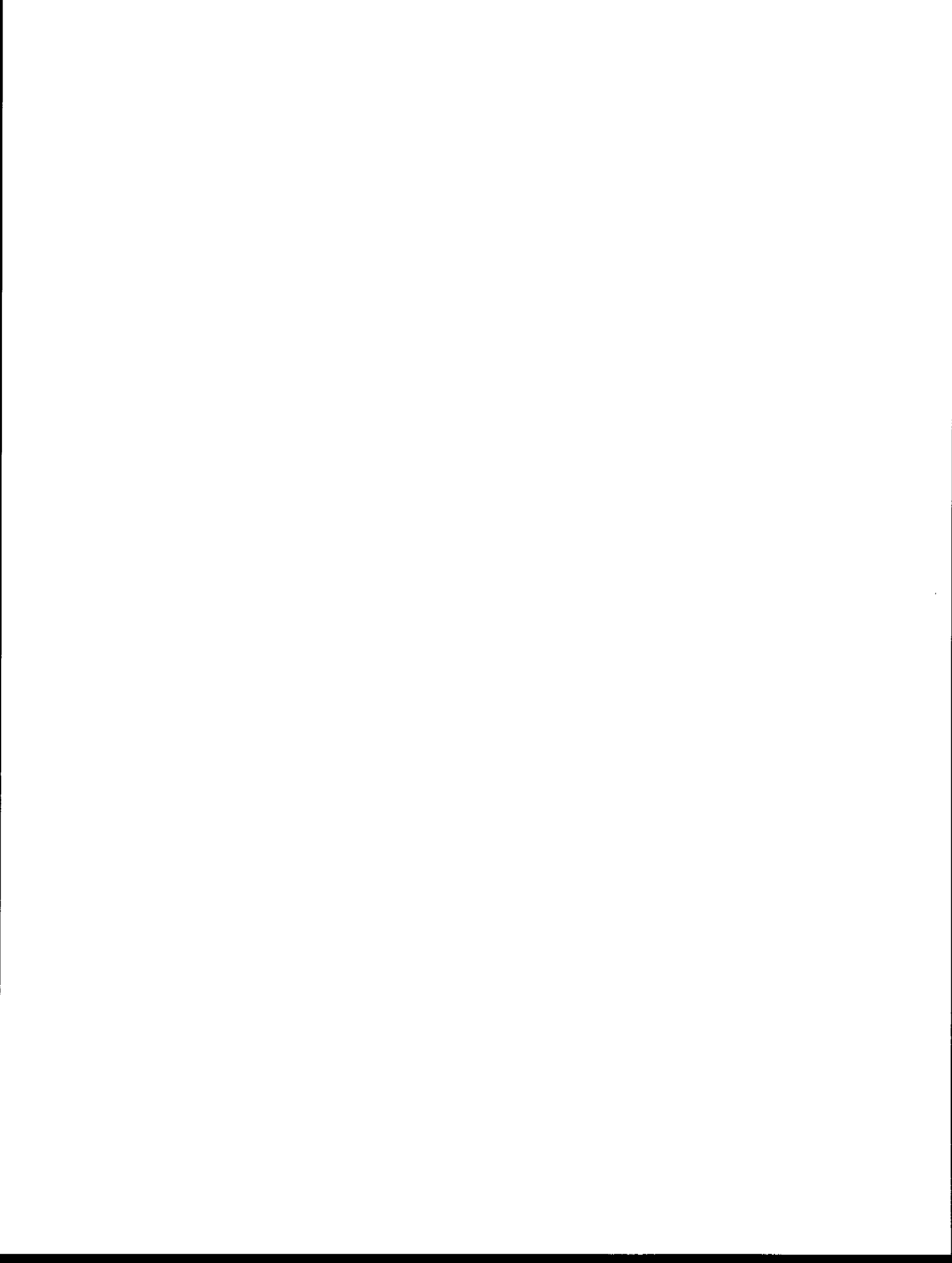
Se pudo observar también que el crecimiento de las exportaciones está caracterizado por una fuerte concentración: de 1993 a 1997 alrededor de 300 empresas exportan en promedio 54.64% del total de las exportaciones, mientras que la participación de las maquiladoras alcanzó 40.46% para este mismo periodo. Más allá de este dato macroeconómico (aunque complementariamente), se puede mencionar en forma general que el resto de la economía ha tenido un desempeño bastante irregular.

Además, si bien las exportaciones se incrementaron de manera sustancial, también así las importaciones y no debido al mayor consumo interno, sino al pequeño valor agregado nacional de las exportaciones, lo cual refleja que la penetración económica de las industrias exportadoras ha dejado mucho que desear.

La economía mexicana sigue evidenciando, como en el siglo pasado una fuerte dependencia del desempeño de la economía estadounidense. Las exportaciones mostraron ser poco sensibles con respecto al tipo de cambio (aumentan sólo un 2.9% ante una depreciación de 10%). Sin embargo, tienen una respuesta muy significativa frente al ingreso total disponible de estados Unidos (un incremento de 10% en el PIB estadounidense resulta en un alza de 18% en la demanda de exportaciones no petroleras mexicanas).

En cuanto a las importaciones, éstas tienen una relación poco significativa, aunque positiva con respecto al tipo de cambio. Esto reitera el aumento sistemático del contenido importado de la producción, 80% de las importaciones son bienes intermedios, los cuales resultan ser necesarios para producción interna. En consecuencia, aun cuando se dé una depreciación en el tipo de cambio, la economía depende de las importaciones para producir y exportar.

Por un lado, la manufactura en general ha sido extremadamente exitosa en términos de crecimiento, productividad y particularmente en torno a las exportaciones. El T.L.C.A.N. desde esta perspectiva, ha permitido una profunda integración del comercio y de empresas maquiladoras entre México y Estados Unidos; aunque, estas empresas generan un mínimo de empleo y sus salarios, sorprendentemente, van a la baja desde 1988 con respecto a los salarios del resto de la manufactura. La característica más relevante, sin embargo, es la organización industrial que ha generado y que, para crecer en términos del PIB y de las exportaciones, requiere de cada vez mayores importaciones.



PROCESO DE REGIONALIZACIÓN INDUSTRIAL
TERRITORIO, URBANISMO Y DESARROLLO INDUSTRIAL

5

PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN: PARQUES Y CIUDADES INDUSTRIALES

5.1 EVOLUCIÓN DE LOS CORREDORES Y CIUDADES LINEALES

ANTECEDENTES DE TRATADOS TEÓRICOS: Como preparación doctrinaria los sistemas y formas de producción. Surgió en Inglaterra un movimiento filosófico-social cuyas principales figuras fueron Adam Smith (1723-1790), Jeremías Bentham (1748-1832) y Stuart Mill (1806-1873), cuyas doctrinas construyeron la base ideológica del nuevo desarrollo industrial y capitalista. Las ciudades en los tiempos modernos han sido un laboratorio complejo de una serie de acontecimientos que han ido cambiando su fisonomía y estructura urbana por la llamada revolución industrial, aunque en realidad no sólo ha sido estrictamente industrial sino también una revolución en la agricultura, en los medios de transporte, de comunicaciones y además en las ideas económicas y sociales.

Los postulados partían de la noción de que la economía es esencial para el desarrollo. La industria venía a ser el sistema autorregulador que lograba el equilibrio de los esfuerzos y las ganancias de la forma de producción. Por lo que la máquina de vapor (descubierta por Watt en 1775) inicia un desarrollo industrial de verdadera importancia que tiene una de sus bases en la subdivisión del trabajo.

La subdivisión del trabajo no sólo permitió el desarrollo cuantitativo sino también dio origen al desarrollo y al perfeccionamiento de las máquinas, ya que un hombre ocupado constantemente en ejecutar una operación mecánica, terminaba por encontrar un sistema para facilitarla mediante nuevos dispositivos o mejoras sustanciales en la maquinaria existente.

El industrialismo se desarrolló primeramente en Inglaterra y sobre todo en la industria textil, para la cual el clima y otras condiciones del país eran altamente favorables. En un principio las fábricas textiles eran movidas por energía hidráulica y por lo tanto no se hallaban concentradas en puntos determinados, sino extendidas a lo largo de corrientes fluviales en los sitios en que era posible el establecimiento de molinos para conseguir la energía requerida, de tal manera se daba inicio a lo largo de un río o un cuerpo de agua una distribución longitudinal de talleres, almacenes, bodegas, naves industriales, etc. Una serie de fábricas textiles bajo una zonificación longitudinal.

Las invenciones se dieron con gran rapidez, estimulando y aumentando la producción gracias a la gran cantidad de trabajadores empleados que podían ocuparse de las diversas operaciones de fabricación, por consiguiente, el desarrollo industrial para que prosperara, tuvo que coincidir con la extensión cada vez mayor de los mercados económicos. Pudo desarrollarse el industrialismo británico de las textiles gracias precisamente al imperialismo que había abierto un ancho mercado para todos éstos productos.

De tal manera, que gracias a la aparición de la máquina de vapor pudo lograrse una concentración industrial en forma tal que favorecía extraordinariamente la producción en masa. Anteriormente como hemos dicho, las industrias textiles estaban situadas a lo largo de los cauces fluviales de manera que sin estar dispersas del todo, estaban repartidas longitudinalmente (fabriles lineales). Con la máquina de vapor podía lograrse una concentración puntual, es decir, agruparse las factorías en sitios determinados, lo que dio lugar al fabuloso crecimiento de las grandes ciudades industriales (parques industriales).

Manchester en 1760 tenía entre treinta y cuarenta y cinco mil habitantes, en 1800 crecieron gracias al empleo de la máquina de vapor, hasta alcanzar setenta mil habitantes, de las cuales diez mil eran emigrantes irlandeses atraídos por el desarrollo industrial de la gran urbe. En 1830, la inauguración del "Manchester and Liverpool Railway" trajo otro considerable crecimiento urbano. Hacia 1850, la población contaba con cerca de cuatrocientos mil habitantes. Así creció una de las principales grandes ciudades industriales.

Junto con la división de trabajo, la mecanización y la posibilidad de obtener fuentes de energía, el desarrollo de los medios de transporte fue otro de los factores fundamentales para que prosperara el industrialismo y con ello los grandes centros fabriles. El transporte era precisamente el instrumento que permitía la expansión del mercado económico, imprescindible para ésta producción de masa.

El sistema industrial dependía del transporte para la aportación de materias primas como para la distribución a los consumidores del producto terminado. Antes de la invención del transporte pesado el sistema industrial tenía que servirse de las vías marítimas y fluviales.

Es bien conocida la importancia que tuvo para el desarrollo de Nueva York la apertura del canal de Erie que une el puerto de Nueva York, de condiciones naturales extraordinarias con el interior del país y que permitió el crecimiento de la gran ciudad comercial y portuaria antes del nacimiento del ferrocarril (acuerdo comercial).

Las ciudades comerciales (debido a las facilidades que éstos proporcionaban al comercio) adquirieron un desarrollo inusitado, llegando a ser centros de conjunción de las principales vías, tanto marítimas como terrestres. Así crecieron Liverpool, Londres, Hamburgo, Amberes, Nueva York y Baltimore.

Con el aumento de calado de los grandes barcos movidos a vapor, los pequeños puertos cayeron en desuso, absorbidos por aquellos que reunían condiciones naturales y estaban además equipados con grúas, depósitos, apartaderos de ferrocarriles, etc.

Por el hecho de haberse concebido Liverpool con una planeación de prevención en el siglo XVIII, los muelles, mercados y depósitos portuarios ayudaron a ésta ciudad a obtener un lugar primordial en el comercio (la competencia entre ciudades portuarias), al mismo tiempo como centros de comunicación donde acudían las materias primas, el capital y todo tipo de transacción de bienes y servicios, pero sobre todo mucha población desocupada que tenía la esperanza de introducirse a un mercado más amplio en la

división laboral que vieron florecer las ciudades industriales, cuyas perspectivas económicas eran más favorables que en otros vectores geográficos del globo terráqueo.

CONCEPTO: Uno de los propósitos de ésta investigación es precisamente analizar el conjunto de parques y corredores económicos industriales en México para determinar su naturaleza y características así como de indagar en que medida ha logrado sus objetivos, anteponiendo otras opciones claras de proyectos intermetropolitanos con el objetivo de descentralizar el desarrollo industrial de la áreas metropolitanas del país, ya que éstos proyectos pueden contraponerse a los propósitos de reducir las desigualdades regionales o promover la descentralización industrial y estimulando los diferentes sectores de la actividad económica regional.

La definición de un "corredor" comprende el aprovechamiento lineal del coeficiente de utilización del suelo, asociando la jerarquía vial con la intensidad del uso del suelo propuesto, por lo tanto, dentro de las clasificaciones propuestas de varios corredores constituyen a la par un Modelo Regionalizado, utilizado para obras específicas que determinan un conjunto de servicios comunes, que proporciona varios elementos (almacenes, edificios de administración, bancos, correos, escuelas de capacitación, transporte público, servicio médico, etc.), refiriéndose específicamente a constituirse como un espacio colectivo para el establecimiento de empresas industriales, empresas comerciales o de servicios, tomando en consideración no alterar los ecosistemas naturales que lo rodean. Por lo tanto, su aspecto físico de la macroarquitectura a proyectar determina la geometrización del espacio lineal a lotificar y urbanizar, constituyendo un referente básico para la generación de empleos (Chueca, G., 1985).

Fernando Chueca analiza desde otra perspectiva los diferentes conceptos de otros autores como: (Dickens, 1880) Los servicios comunes desmesurados y los servicios comunes proporcionados dan pauta a una ciudad proporcionada, diseñando un nuevo barrio industrial sedimentándose históricamente por un tejido de actividades industriales y comerciales, masificando un flujo de intercambio de mercancías.

También a (Soria y Mata, 1882) El proyecto lineal se pone en marcha con la convicción de que la nueva ordenación de un área urbana como la presente (ciudad lineal) constituye una ocasión importante para recalificar una parte entera de la ciudad (recalificación: parcelaria, lotificada, de forma que tengan un solo frente de accesibilidad), manteniendo un contacto más estrecho con el trabajo agrícola y las llamadas casas de corredor, renovando el principio del hogar con diversos talleres artesanales y el confort panorámico, sobre todo la jerarquización vial de un corredor longitudinal.

(Milyutin, 1930) Los vientos dominantes y la orientación longitud de la ruta donde se planea notificar son determinantes para la distribución de un parque residencial contemplando los paisajes de campo y el parque industrial, donde no afecte los humos provenientes de las fábricas, ya que el "tráfico en las ciudades" se puede satisfacer asignando a cada tipo de tráfico motorizado un espacio independiente, dividiendo la vía de tráfico vehicular con el del tráfico pesado de carga y descarga, de mercancías y materia prima manteniendo una estrecha relación con la accesibilidad al parque industrial, mediante las vías del ferrocarril que se desplazan longitudinalmente en la parte posterior del fraccionamiento industrial.

(Le Corbusier, 1954) La ciudad de tipo colectivo que combina el hábitat, la industria y la agricultura como la ciudad lineal industrial está determinada según la escala humana y el recorrido del sol. Es la gran creación del urbanismo de los tiempos modernos. El campo también se mecaniza y ofrece vastas extensiones verdes y cultivadas entre las ciudades lineales que surcan el territorio. Las zonas económicas se configuran de forma natural y las grandes rutas de las ciudades lineales partirán desde el Atlántico hasta China.

CIUDAD LINEAL: La congestión y las condiciones de vida que atrajeron las ciudades industriales cada vez más precarias, en las ciudades modernas, sobre todo en aquellos lugares fuertemente industrializados, invadidas por el humo de las fábricas, amenazadas por los peligros de una circulación intensa, sin sosiego por la ruidosa civilización mecanizada, llevaron a todo el mundo a una nueva valoración de los ambientes campesinos y de la vida suburbana, siguiendo una tendencia que todavía perdura.

En España se llevo a cabo un intento muy considerable que no debemos olvidar, llevado a cabo por Arturo Soria y Mata en 1882. Nos referimos a la "Ciudad Lineal" situada a siete kilómetros del centro de Madrid y que va de la carretera de Aragón al pinar de Chamartín, en una longitud de 5,200 metros. Ésta, que supone la contribución más original de España al urbanismo en el siglo XIX, ha sido más estimada en el extranjero; es una fórmula la "Ciudad Lineal", que da una oportunidad de circunstancias análogas a todos los solares, que resuelve las comunicaciones con una vía única (hay que tener en cuenta que la concepción de Soria y Mata es anterior al automóvil), que permite una prolongación indefinida y que pone la ciudad en estrecho contacto con el campo, ya que su carácter lineal no permite la concentración de edificaciones de espaldas.

Hoy día es una solución que no puede defenderse con carácter universal, pero esto no evita su aplicación circunstancial y el mérito en el campo del urbanismo, sin embargo en 1930, Milyutin adoptó la solución de la "Ciudad Lineal" (de carácter no sólo residencial sino industrial) para la planificación de la ciudad de Stanlingrado. Se dice (y parece que no sin razón), que ésta estructura lineal impidió que la ciudad pudiera ser tomada por los alemanes en la última guerra mundial.

Salvo éstos intentos loables de dar una estructura orgánica a la ciudad, los urbanistas del siglo XIX se limitan en la mayoría de los casos al trazado de cuadrícula con aridez y monotonías exasperantes, consecuencia de un espíritu estrictamente utilitario, siendo que la cuadrícula apareció en los trazados hipodámicos como resultado del racionalismo griego, que posteriormente la utilizaron los romanos por razones militares y por necesidad de la colonización, como le hicieron después los españoles en América.

Cualquiera otra solución funcional que no hubiera sido la simple cuadrícula habría dañado a sus intereses, dando dimensionamiento a las calles, avenidas principales y el tipo de tráfico que debiera acentuarse, valorando los terrenos y la parcelación para estimar de una manera matemática su futuro rendimiento, siendo el tipo de suelo habitacional, comercial, industrial, etc.; cuyo replanteamiento de lotificación sobre el terreno era bajo los postulados de la economía liberal.

CORREDOR ECONÓMICO INDUSTRIAL: Es el asentamiento de las bases de una plataforma del sistema de infraestructura industrial que identificaría como punto de referencia el potencial de nichos competitivos económicos de gran relevancia para el desarrollo económico regional.

CORREDOR COMERCIAL DE SERVICIOS: Es el asentamiento de las bases de una plataforma del sistema de infraestructura comercial de servicios que identificaría como punto de referencia el potencial de nichos competitivos económicos de gran relevancia para el desarrollo económico regional.

CORREDOR URBANO: Es el asentamiento de las bases de una plataforma del sistema de infraestructura habitacional que identificaría como punto de referencia el potencial de suelo a urbanizar.

PARQUE NACIONAL ECOTURÍSTICO: Es el asentamiento de un ecosistema natural que identificaría como punto de referencia el potencial de suelo a preservar y cuyas condiciones naturales fueron alteradas por la presencia de usos inconvenientes o por el manejo indebido de recursos naturales y requieren de acciones para restablecer, en lo posible, su situación original.

EVALUACIÓN: Estos conceptos constituyen lo que denominamos "umbrales" al crecimiento urbano, bajo un costo normal de desarrollo. En efecto, los costos necesarios para localizar una nueva unidad de expansión física territorial industrial: en el caso de los "umbrales de infraestructura" (Corredores Económico-Industrial y Comercial de Servicios) los que integran una plataforma de infraestructura como factor para el desarrollo regional que sirve para la constitución y reinversión permanente de los territorios, ya que el desenvolvimiento de un lugar no puede deslindarse ni de la especificidad de sus activos sociales fijos, ni de las características que determinan su territorialización.

Las condiciones territoriales se asumen por el comportamiento de las actividades socioeconómicas que interviene en su realización, las cuales establecen la necesidad de su soporte material, de comunicación, transporte de mercancías, información o aún de las mismas personas.

En el caso de los "umbrales de suelo urbanizable" (Corredor Urbano) evalúa la relación de la determinación del suelo habitacional, para que sea compatible con los coeficientes de ocupación y de utilización que presentan la localidad central para dotar de los servicios y equipamientos especializados a toda la población, integrándose con el umbral natural y el umbral de infraestructura.

En el caso de los "umbrales naturales" (Parque Nacional Ecoturístico) en éstas áreas se ubican, las obras orientadas a restablecer el equilibrio ecológico, formando extensiones naturales que no presentan alteraciones graves y que requieren medidas para el control del suelo, así como para desarrollar actividades compatibles con la función ambiental. Contemplando áreas destinadas a la producción agropecuaria, piscícola, turística, forestal y agroindustrial.

En la década de los treinta, nuestro país logró reconstruir el aparato productivo que había sido devastado durante el movimiento revolucionario de 1910. Posteriormente, con la consolidación del grupo político en el poder, se establece una estrategia económica que permite un crecimiento industrial significativo, tomando como vía la sustitución de importaciones de bienes de consumo e intermedios y fomentando el crecimiento de la agricultura comercial.

El plan estratégico fue la participación creciente del Estado en la construcción de un importante conjunto de obras de infraestructura: el sistema carretero nacional, la expansión del sistema eléctrico, el sistema de ductos para el transporte de hidrocarburos, el desarrollo del sistema de riego, así como las telecomunicaciones y los primeros trazos de vías principales carreteras, pero sobre todo la promoción de productos esenciales para el desarrollo, tales como artículos siderúrgicos y fertilizantes.

Durante este proceso, el gobierno federal estableció una serie de políticas de carácter esencialmente sectoriales, dirigidas a estimular la producción industrial y agropecuaria, incidiendo en la organización territorial de la población y las actividades económicas, como son las Leyes estatales de exención fiscal para la industria, establecidas desde 1940 en diversas entidades de la república, que tenían el propósito de estimular su desarrollo industrial. El hecho de que se otorguen en todos los estados (excepto el Distrito Federal a partir de 1945) éstas medidas, y de que su efecto en el costo total de producción fuera mínimo hizo que éstas tuvieran un resultado prácticamente nulo.

La Ley de Industrias nuevas y necesarias promulgada en 1941 y revisada en 1955, conceden exenciones fiscales por cinco, siete y hasta diez años a las industrias consideradas nuevas y necesarias para el desarrollo del país. La ley se ha aplicado en general, sin restricciones de localizaciones geográficas y hasta la década de los setenta había favorecido fundamentalmente a la región central del país. Ha sido claramente una ley sectorial dirigida al desarrollo de la industria y no una política de descentralización territorial de la misma.

Mientras que a inicios de 1946, se formaron las Comisiones de Cuencas Hidrológicas (una de las acciones más ambiciosas del periodo) que pretendían mediante la planeación directa, desarrollar las cuencas hidrológicas localizadas fuera de la mesa central del país, tomando como elemento motriz un proyecto hidrológico. A pesar de su importancia, desde el punto de vista de las desigualdades regionales y la concentración económico-demográfica en la ciudad de México, el programa no tuvo éxito, por el contrario (considerando que para seguir creciendo una ciudad o región requiere la expansión territorial del sistema económico), ocurrió que en buena medida el desarrollo de las cuencas hidrológicas estimuló el crecimiento industrial de las principales ciudades.

Los Créditos a la pequeña y mediana empresas industriales, iniciaron su operación en 1953, con el Fondo de garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria, proponiendo explícitamente dar preferencia a las empresas de éste tipo que se establecieran fuera de las ciudades de México y Monterrey; no obstante, en sus primeros diez años de su actividad, otorgo el 58% de créditos a empresas ubicadas en el Distrito Federal que junto con el Estado de México, en 1970 aun absorbía el 52% de tales recursos.

Los Parques y ciudades industriales tenían como objetivo principal el contribuir a la descentralización industrial y a disminuir las desigualdades regionales. Se inicia en 1953 con la construcción de ciudad Sahagún, el primer conjunto urbano creado en México para la localización de industrias.

A más de un cuarto de siglo de su creación, alberga prácticamente el mismo número de empresas fabriles que desde sus inicios. En el caso de los parques industriales, se construyeron cuatro de carácter público en 1950-1960, en el siguiente decenio se realizaron 14 parques industriales aunque el espíritu del programa sufrió un cambio al permitirse que 12 parques fueran privados. Su localización distorsionó completamente los objetivos del programa, pues al aplicarse criterios de mercado, se autorizaron que tres de ellos se ubicaran en la Zona Metropolitana del Valle de México.

En un estudio sobre 639 empresas con mayor producción en 1965, sobresale que de ese grupo, el Distrito Federal captó 35.05% de las grandes empresas privadas nacionales y 56.2% de las grandes empresas extranjeras. Pero si agregamos la captación de éste tipo de empresas que hizo el Estado de México con la finalidad de aproximarnos al total de empresas en la Zona Metropolitana del Valle de México, vemos que los porcentajes se elevan de 48.5% a 81.3%. Por ello, podemos considerar una primacía absoluta en la atracción de la inversión extranjera durante el periodo de diversificación productiva para el mercado interno.

La inversión extranjera en éste periodo fue predominantemente norteamericana con una tendencia centralizadora en el Distrito Federal y el Estado de México; ésta inversión atrajo el establecimiento de 502 empresas de las 639, manteniendo un 71.5%. En cuanto a ramas industriales, se confirman las tendencias señaladas: 441 empresas de las 502 empresas establecidas en torno a la ciudad de México confirmando un porcentaje de 87.8% correspondían a industrias del sector moderno y el resto al sector tradicional (Cordero, S., 1979).

Podemos decir el periodo que comprenden 1940 a 1970 se distinguen 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 que además resultaron ineficientes y lo que es peor, contraproducentes, siendo que el interés real del Estado ha sido básicamente sectorial y que sólo políticamente introduce metas de tipo territorial, en otras palabras, su prioridad fue el desarrollo industrial, sin importar la concentración espacial o el aumento de las desigualdades regionales, fragmentando una estructura espacial territorial de localidades de diversas jerarquías urbanas, siendo que algunas tienen un índice de mayor de marginación socio-económico.

A continuación una breve reseña de las políticas implementadas en los últimos sexenios por parte del gobierno federal, que mantuvieron en materia de desarrollo urbano-regional: La estrategia de "desarrollo compartido" del gobierno de Luis Echeverría consideraba necesario establecer una política concreta en materia de planificación urbano-regional para alcanzar sus objetivos globales (redistribución del ingreso, creación de empleos, reducción de la dependencia externa y fortalecimiento del sector público). Durante su régimen, por tanto la dimensión territorial se inserta en las políticas económicas generales.

El 5 de diciembre de 1970 se crea la Comisión Nacional de Zonas Áridas, con el objetivo de auxiliar a las áreas del país que por su carencia de sistemas de riego y escasa precipitación pluvial están posibilitadas para obtener cosechas costeables que en el 50% de los casos suelen perderse. La comisión debía identificar dichas áreas del país, evaluar los recursos y conocer sus principales características económicas a fin de promover la coordinación de las inversiones de las diferentes dependencias públicas en ellas y organizar la comercialización de sus productos con la participación directa de los habitantes.

El 9 de abril de 1973, por decreto presidencial se ampliaron las facultades de la Comisión para adecuarlas a la Ley Federal de la Reforma Agraria de 1971, con esto se autorizó crear y organizar empresas industriales que aprovechen los productos de las zonas, así como establecer centrales de maquinaria en apoyo a los cultivos agrícolas de los núcleos agrarios, creándose los Parques Industriales Agropecuarios, fortaleciendo el campo mexicano dentro de la industrialización alimentaria.

La población de las localidades mexicanas situadas a lo largo de la línea divisoria compra un gran número de mercancías en las ciudades norteamericanas, donde también trabaja un porcentaje considerable de ella. Se planteó una Comisión Intersecretarial para el Fomento Económico de la Franja Fronteriza Norte, con el propósito de estimular la producción y la comercialización de artículos nacionales en la frontera, explotar sus recursos nacionales, fomentar y aumentar la exportación del empleo local con representantes de dependencias gubernamentales, con el fin de formular programas para acelerar la integración económica de la frontera norte con el resto del país, esbozándose un primer acercamiento de cambio de intereses comerciales de productos, mercancías y servicios de bienes con Estados Unidos.

Sin duda la política proteccionista seguía constituyendo una férrea estrategia fundamental para propiciar surgimientos de nuevas empresas mediante la sustitución de importaciones. Gracias a la imposición de altas tasas de protección arancelaria y a una compleja política de permisos de importación, la producción destinada a sustituir importaciones tuvo amplio margen para desarrollarse sin competencia externa.

Dentro del Plan Nacional de Nuevos Centros de Población Ejidal, en 1971, conjuntamente con el departamento de asuntos agrarios se inició un programa de dotación de parcelas de cultivo a campesinos sin tierra, pretendiendo mejorar los ingresos de la población del campo para arraigarla y evitar que migraran a las ciudades fronterizas o a la ciudad de México, sin embargo, sí se analiza la regionalización de ésta época con una imposición de crear más Parques, ciudades Industriales y centros comerciales, se destinaban estos recursos provenientes del gobierno federal, de la Secretaría de Obras Públicas y el Banco Nafinsa constituyendo un programa de fideicomisos para promover el desarrollo industrial más incipiente en las principales ciudades, sin incluir la ciudad de México, consolidando las concentraciones metropolitanas en otras regiones con el fin de descentralizar la industria y reducir las migraciones de campesinos a la capital.

Sin embargo, en este periodo la economía del Distrito Federal guardo estrecha relación con el comportamiento de las ramas modernas más dinámicas, las cuales recibieron especial protección arancelaria y mostraron un claro esquema de preferencia en la localización industrial de pequeñas y medianas empresas, siendo que la opción de industrializar el país por la vía de la sustitución de importaciones, fue determinante en la generación de un nuevo patrón de localización industrial.

Ésta vía de industrialización significó un rompimiento con los esquemas esbozados de la división internacional del trabajo al desarticular el sistema de precios internos en relación con las prevaletentes intenciones de abrir un mercado comercial con el país vecino del norte.

La política proteccionista llevada a cabo con mucho celo durante éste periodo no discriminó entre regiones, ya que tanto en la aplicación de aranceles como en el otorgamiento de permisos no aplicaron restricciones o favoritismos a región alguna en especial, sin embargo, en las contadas excepciones en que lo hizo (por ejemplo, el programa fronterizo de maquila exportadora) la intención fue la descentralización de la industria (Wallace, 1979).

Los decretos se establecieron en éste sexenio para estimular la descentralización industrial mediante incentivos fiscales; con éste fin se dividió el país en tres zonas:

- ❖ Las áreas metropolitanas de las ciudades de México, Monterrey y Guadalajara a las que no se otorgaba (por supuesto) incentivo alguno.
- ❖ Constituido por un grupo muy reducido de localidades cercanas a las áreas metropolitanas de la ciudad de México y Guadalajara (Lerma, Toluca, Cuernavaca, Jiutepec, Cuatlcingo, Puebla, Cholula, Tlaquepaque, Zapopan y Querétaro).
- ❖ El resto de las áreas metropolitanas del país. A las nuevas empresas que se establecieran en ésta última zona, se ofrecían estímulos fiscales del 60% al 100% de los impuestos de importación de maquinaria, sobre ganancias derivadas de la enajenación de bienes inmuebles y sobre ingresos mercantiles.

Las medidas de proteccionismo provocaron la centralización geográfica de las actividades económicas, constatando que la política proteccionista estimuló precisamente aquellas actividades económicas que por sus características se localizan de preferencia en la cercanía de los grandes mercados y en grandes urbes industriales con multiplicidad de servicios y economías externas, por lo que la participación de la industria del Distrito Federal, el Estado de México, Jalisco y Nuevo León en la industria nacional, como una medida aproximada de la concentración que los tres grandes "polos de desarrollo industrial" lo conformaban el área metropolitana de la ciudad de México, la zona conurbada de la ciudad de Guadalajara y la conurbación de Monterrey, que ejercían en cada una de las ramas de la economía en los años setenta acrecentando el acelerado proceso de industrialización y urbanización ocurrido en México.

Elevaron su población y su participación en la producción industrial nacional, creando una acentuada concentración demográfica e industrial que la consigue agudizando las desigualdades regionales observadas durante el siglo pasado.

Sin producir alguna reacción oportuna del Estado mexicano (que esperó hasta 1971) la Siderúrgica Lázaro Cárdenas- Las Truchas, se centró en la creación de un "polo de desarrollo industrial" bajo éste proyecto regional en la zona costera de Michoacán y Guerrero, que daría la pauta definitiva a una posible descentralización industrial constituida por una gran planta siderúrgica, satisfaciendo la creciente demanda del acero, recordando que el proyecto era más ambicioso para que diera mayores frutos, aunque inicialmente se pensaba en un "complejo industrial" de empresas interconectadas técnicamente con el consumo del acero.

El Régimen de maquiladoras extranjeras en todo el territorio nacional (excepto en las áreas de alta concentración), persiguen ésta zona como parte de un nuevo "polo de desarrollo industrial" y contribuir a la desigualdades regionales. Por un lado, es oportuno indicar que los gobiernos locales y regionales, dependen administrativamente y financieramente de los estados nacionales y tienen aún menos poder y recursos que ellos para poder controlar los agentes económicos y políticos.

Cierto que las ciudades y regiones del país en éste periodo no pudieron construir redes cooperativas y solidarias para negociar constructivamente con las empresas hasta alcanzar acuerdos de interés común en las áreas metropolitanas de las ciudades de México, Monterrey y Guadalajara. Desde luego que el tipo de intereses locales y regionales a que nos referimos está muy alejado de las realidades municipales (aún dominadas, en el mejor de los casos) por la desinformación, la burocracia y la falta de una visión regional, pudiéndose desarrollar a través de la capacitación de su personal, de la modernización tecnológica de sus gestión, de la ampliación de su recursos financieros y de sus competencias administrativas.

Las empresas y los procesos tradicionales que dependen de la mano de obra intensiva y calificada con una estructura productiva de un alto desarrollo, ya sea para el mercado doméstico, empresarial e industrial, incluso educativo entre otros, con la elasticidad que el poder de compra del consumidor lo permita tienen una clara tendencia a sus ventas al mercado interno o regional y su adaptabilidad de un nuevo sistema productivo son posibles gracias a la combinación entre la aglomeración del mercado cautivo y potencial, además de la introducción de nodos de una red global y la conexión de una multitud de funciones secundarias a estos nodos, conectadas por medio de transportes rápidos y telecomunicaciones empezando a introducir sistemas informáticos, con una cadena productiva de intercambio de información y entretenimiento que se encuentran operando con eficiencia, ampliando aún más el mercado sectorial y paralelamente demandando un gran potencial de oportunidades para el desarrollo de las personas que integran esa cadena de maquilas y empresas administrativas o financieras.

Ahora de la frontera norte nos trasladamos al Istmo de Tehuantepec, situado en la parte más angosta del territorio nacional, entre el Golfo de México y el Océano Pacífico, integrado por una Comisión Coordinadora para el Desarrollo Integral, ésta zona comprende los estados de Veracruz, Oaxaca, Chiapas y Tabasco. La existencia de los puertos de Coatzacoalcos y Salina Cruz se debe a que se encuentran unidos por un ferrocarril que permite el transporte interoceánico, lo que junto con los vastos recursos naturales de la región hace que tengan un considerable potencial de crecimiento.

Fue precisamente el deseo de estimular el desarrollo del Istmo mediante la mayor explotación de los recursos naturales y el fomento de la industrialización, sin embargo en 1977 desapareció dicha comisión y por consiguiente el proyecto. Así también fue creada otra Comisión Coordinadora para el Desarrollo Integral de Baja California, para promover las actividades turísticas, el comercio y la industria pesquera, con la participación de algunas secretarías de Estado y los Gobiernos del Golfo de California, formando así la Comisión Coordinadora para el Desarrollo Turístico, que actualmente funciona y es encargada de revisar y aprobar los proyectos ecoturísticos a nivel nacional por la dependencia de la Secretaría de Turismo.

En resumen, el periodo de 1970-1976 se caracteriza por la multiplicación de las medidas urbano-regionales y el marcado interés del Estado por sentar las bases jurídicas para su intervención en el ámbito territorial. Considero que el ordenamiento territorial no será desde el Estado sino a partir de la transferencia del control de la economía a las fuerzas del mercado.

No se requerirán muchos años para notar que las inversiones privadas nacionales e internacionales (cada vez más significativas) elegirán localizaciones físicas territoriales que modernicen y actualicen todos los servicios públicos, la dotación de equipamiento, infraestructura urbana, la creación de vías y medios de comunicación, sistemas de comunicaciones satelitales, introducción de nuevas tecnologías, capacidad de recursos humanos especializados, propuestas de localizaciones viables para el desarrollo industrial, el desarrollo turístico, el desarrollo comercial, el desarrollo de servicios complementarios, etc.

Así el desarrollo urbano debe ser un proceso que puede entenderse como "natural", en la medida que el crecimiento demográfico posibilita que la vertiente de crecimiento urbano (sobre la cual se extiende las áreas metropolitanas de las ciudades mexicanas) se sume a otros factores como el nivel de bienestar y la distribución espacial de las actividades económicas.

5.2 EVOLUCIÓN DE LOS PARQUES Y CIUDADES INDUSTRIALES

ANTECEDENTE HISTÓRICO: Los objetivos de los parques y ciudades industriales no coinciden necesariamente; asimismo, su utilización en los diferentes países indica que han ocurrido modificaciones en cuanto a sus propósitos, al papel del Estado, a su realización y a su integración en un plan económico nacional.

El desarrollo histórico nos muestra que en países como Inglaterra y Estados Unidos se concibieron como negocio inmobiliario los primeros parques industriales que se localizaron cerca de los grandes centros industriales a fin de satisfacer la demanda de lotes fabriles, de tal suerte que la acelerada industrialización de las grandes metrópolis capitalistas permitieron el surgimiento innovador de los parques que se convirtieron en exitosa forma de organización industrial e importante instrumento para la planeación metropolitana.

Si consideramos éstas ventajas, muchas empresas comenzaron a ser rentables, su establecimiento se extendió en forma importante en muchos países del mundo, entre ellos México. A partir de la gran depresión económica de los años treinta, el gobierno inglés inició la construcción de parques y ciudades industriales públicas. Todo esto se hizo necesario porque la crisis era más aguda en las áreas menos desarrolladas.

El programa gubernamental tenía objetivos más ambiciosos con los parques privados (y en cierta medida contradictorios) como inducir el establecimiento de nuevas empresas industriales en zonas atrasadas y desestimular su concentración en las áreas más industrializadas y pobladas. Por lo que los objetivos generales de los parques y ciudades industriales como instrumentos de política urbano-regional son: fomentar la industrialización en zonas atrasadas y promover la descentralización industrial de las grandes metrópolis para lograr un crecimiento regional más equilibrado.

Bajo éste panorama se advertían tres tendencias distintas, cada una de las cuales contribuyó a aumentar el desarrollo urbano. Primeramente se advertía el rápido desarrollo y la producción en serie por parte de la maquinaria en general, de artículos diversos y servicios de bienes que originó la industrialización.

En segundo lugar, vemos el desarrollo de los medios de transporte para su distribución y diversificación de mercancía, trayendo consigo una intercomunicación más estrecha entre ciudades y regiones, causando un desplazamiento masivo de población rural hacia las urbes. En tercer término, nos damos cuenta del movimiento general hacia un nuevo orden social consumista de los artículos o aparatos de bienes y servicios.

Estas tres tendencias prepararon el terreno para el enorme crecimiento de las ciudades, en tamaño como en número poblacional, propiciando una edificación urbana con coeficientes de ocupación y utilización de suelo urbano creciente.

No hay que olvidar, que para el siglo XIX apareció un movimiento llamado "Revolución Industrial", que significó la emancipación del trabajo manual y su cambio al trabajo con las máquinas para la producción industrial. Naturalmente, éste movimiento fue al principio (comparativamente) lento y pudo bien calificarse como "evolución", porque las máquinas de las que se disponían eran de eficiencia primitiva y se limitaban casi por completo al principio de la industria textil; además de estos, los establecimientos fabriles eran relativamente pequeños y generalmente estaban situados donde se contaba con fuerza hidráulica, esto es, en el campo libre.

Por ésta razón, estos establecimientos fabriles no tuvieron efecto especial en las condiciones urbanas. La población rural trabajaba en éstas industrias como en las labores agrícolas, y aun no existía, por lo que se refiere a la distinción de clases, mucha diferencia entre los trabajadores agrícolas y los obreros industriales.

Cuando empezó a utilizarse el vapor, la industria quedó en libertad de escoger su localización obedeciendo a otras consideraciones diferentes de la de fuerza motriz. Como las ciudades eran preferibles por muchos conceptos, las fábricas se mudaron a ellas en numerosos casos, por lo que llevar la industria a la ciudad significaba la necesidad de extensas superficies para las fábricas y el alojamiento de los trabajadores. Implicaba también la extensión de los límites citadinos hacia el campo.

Esto es muy significativo, tratándose de que las ciudades tenían una clase de gente enteramente nueva, la clase obrera de trabajadores industriales (que en sus costumbres y modo de ser era de origen rural) ahora se volvía predominantemente urbanizada.

Las características urbanas, tanto sociales como físicas, se afectaron consecuentemente, la anterior población, al mezclarse en proporción considerable con los obreros, mudó sus aspiraciones y su conducta en un grado correspondiente. El aspecto físico de las ciudades londinenses y americanas se transformó con la erección de plantas industriales y zonas residenciales de trabajadores.

El desarrollo de los medios de transporte y las invenciones técnicas anunciaron la llegada del ferrocarril, la estructura del acero, que en primera instancia se trabajó como un material de vías de comunicación para el ferrocarril, posteriormente para edificaciones fabriles y así sucesivamente.

Se inició una revolución industrial creciente y dinámica, ensanchando por un lado las ciudades por construcciones de complejos industriales, instalando una infraestructura previa disponer de servicios públicos, transporte terrestre de carga y descarga de mercancía y por otro lado el tráfico ferroviario estableció una nueva intercomunicación conveniente entre ciudades y localidades rurales.

Este hecho originó un gran cambio en el desarrollo cívico, porque animó el movimiento del campo a la ciudad, diluyendo la consistencia de la población urbana tradicional con las nuevas actitudes que estaban destinadas a disolver aún la coherencia física de la ciudad a un plano estereotipado de tres movimientos antes examinados -industrialización, intercomunicación y cambios hacia un nuevo orden social-encontrando una tendencia actual: la creciente migración poblacional hacia las urbes, causando un cambio constante en su estructura física territorial, social, política, económica y de diferentes manifestaciones culturales.

TRATADOS TEÓRICOS: El interclasismo auspiciado por Howard hace que parezca improbable que la opción de residir en la ciudad es para quien dispone de los medios financieros adecuados y hace de ésta la posibilidad de acabar con modelo acumulativo de la metrópoli. Con el encauzamiento de la empresa de Letchwarth, la idea de la ciudad jardín acentúa su poder de captación entre los especialistas, los empresarios y el gran público, siguiendo una dirección que en lugar de hacer propias las indicaciones básicas de Howard, en pro de una alternativa a la ciudad mono céntrica, se inclina más bien a potenciar y perfeccionar el crecimiento urbano de barrios suburbanos extensivos.

Un grupo restringido de intérpretes rigurosos de las ideas de Howard considera que a través del mecanismo político-administrativo delineado por éste, ha de ser posible el dar una respuesta general y univoca a todos los problemas de expansión de la ciudad y de la planificación del territorio. Un sector más considerable de los operadores y el público se las arregla con éxito para captar y aprovechar los elementos de la propuesta que resultan más fáciles y sugestivos de aplicar.

De hecho los términos de Garden Suburbio ó de Garden City, se aplican de ahora en adelante a las urbanizaciones suburbanas planificadas sin referencia adecuada al modelo descentrado Howardiano, a sus tipologías específicas a la dimensión de la iniciativa y a la formula cooperativista.

En Francia, la reflexión teórica sobre los problemas generales del urbanismo se ve en el predominio de los métodos directos de tipo hausmaniano. La tradición clásica es denominado por la E'cole des Beaux Arts. Los ejercicios y prácticas de composición urbana siguen marcados por la tradición clásica.

La sucursal de la E'cole des Beaux Arts, es la Academia di Villa Médicis en Roma, los Arquitectos Urbanistas que consiguen el Prix de Roma en torno a los años del cambio del siglo son: Tony Garnier en 1899, Eugene Bigor en 1900, Henro Frost en 1902, Yeón Jaussely en 1903 y Ernest Hébrart en 1904 que constituyen la nueva generación educada en la norma académica. Eugéne Hénard y Tony Garnier (sin sustraerse de la tradición) se distinguen por una capacidad autónoma de penetración de los fenómenos urbanos y de la puesta en práctica de Invenciones morfológicas metodológicas.

Al obtener el gran premio de Roma, Garnier utiliza su beca para realizar su propuesta de Ciudad Industrial cuyo esquema preliminar presenta en 1904 y recibe severas críticas de los profesores tradicionalistas, quienes no supieron comprender la validez de los dibujos de Garnier prefigurados con varias décadas de anticipación de la Arquitectura y el urbanismo que se concretaría a partir de la década de los años 30.

Garnier está convencido de que las ciudades nuevas así como la expansión de las ciudades existentes se deberán a la necesidades de la producción industrial, al presentar una propuesta referente a una ciudad de base industrial avanzada que aspira entrar en el examen de un caso problemático generalizable de organismo urbano. Advierte la necesidad de ajustarse a una situación real y extraer valiosas sugerencias de las condiciones territoriales y productivas típicas de la cuenca Lyonesa, Garnier es un producto de la ideología de la burguesía industrial reformista representada en Lyon por el empresario Berlier, fundador de la industria automovilística francesa.

Las experiencias positivas de Owen Gordón, los núcleos industriales y de asentamientos obreros creados por Krupp, Lever y Pullman, demostraron que el aislamiento de un propietario seleccionado alejado de la masa obrera existente en las grandes metrópolis y el otorgamiento de mejoras materiales, disminuyen su combatividad política e incrementa su eficiencia productiva; Se idealiza así la supuesta "Coexistencia Pacífica" entre burguesía y el proletariado que aspira alcanzar la clase dominante.

En vez de continuar las soluciones planteadas hasta entonces como modelo, la Ciudad Jardín de Howard ó la ciudad Lineal de Soria y Mata, núcleos residenciales de la pequeña burguesía Garnier proyecta una ciudad de 35,000 habitantes cuya base productiva consiste en un centro de industria pesada con altos hornos, talleres de maquinarias, prensas para la producción de automóviles, camiones, vagones de ferrocarril, etc., éste complejo se sitúa a orillas del río sobre una meseta entre colinas y funciona gracias a la energía eléctrica alimentada por una presa de embalse, es decir, el núcleo esencial de la sociedad contemporánea.

En el territorio circundante aparecen ubicadas explotaciones agrícolas de grandes dimensiones donde se desarrollan en forma industrializada actividades ganaderas y de cultivo, probablemente de gestión pública, coordinadas con la vida y los consumos urbanos. A orillas del arroyo (aguas arriba de la ciudad nueva), se encuentra un núcleo urbano antiguo, que por otra parte aparece acompañado también por otros elementos urbanos preexistentes dispersos por el territorio.

La ciudad nueva se compone de dos partes principales, separadas entre sí de los barrios residenciales como el industrial que aparecen concebidos como trazos sobre ejes octagonales, si bien con ligera diferencia en su respectiva orientación. El ferrocarril en su tramo de aguas sigue la línea del río y pasa después por las inmediaciones de la ciudad antigua, mientras la estación se sitúa como nudo de articulaciones entre ésta.

En la parte residencial moderna y las áreas industriales con autonomía y fuera del núcleo urbano se encuentran otros equipamientos, en primer lugar los hospitales, luego los mataderos, los cementerios, etc. En cambio faltan en el plan, iglesias, cuarteles e instalaciones de defensa.

La dimensión del asentamiento queda fijada en 35,000 habitantes pero Garnier a diferencia de Howard no insiste sobre el número cerrado de su tipo de ciudad y considera posible su acrecentamiento gradual y planificado.

El sector residencial está constituido por una barriada alargada, casi un sistema lineal formado por manzanas regulares y atravesado en toda su longitud por una avenida central destinada a los medios públicos de transporte, más ancha que las calles paralelas adyacentes. Las manzanas de 110 X 30 metros, aparecen distribuidas en lotes de 15 metros de lado, las calles trazadas en dirección Norte-Sur tienen 20 metros de anchura, las que discurren en dirección Este-Oeste son de 13 ó 19 metros de ancho, plantadas de árboles a los largo de uno solo de sus lados.

La ciudad residencial ofrece en toda su extensión una densidad uniforme, sustrayéndose a la tiranía piramidal de los valores del suelo; la total disponibilidad del suelo constituye uno de los presupuestos básicos del proyecto. La misma claridad ejemplar surge también del tratamiento de que son objeto los equipamientos sociales. Las escuelas se disponen conforme a un ritmo determinado por la intensidad de población, los equipamientos del centro expresan el programa social y cultural de la Cite Industrielle, inspirado en esos principios de gestión pública y en ese culto que son patrimonio del socialismo iluminado de principio de siglo.

Aparecen el servicio de la organización obrera, una bolsa de trabajo, las salas de reunión de los sindicatos y de las sociedades, la oficina de correos, el dispensario médico, la casa de reposo para inválidos, los Museos con sus colecciones históricas, arqueológicas y botánicas.

Las ciudades jardín inglesas (como algunas críticas locales lo habían expuesto) eran ciudades dormitorio o de fin de semana, esto se debió a la concentración del empleo en la metrópoli, mientras que los programas habitacionales de París y las ciudades norteamericanas contenían una fuerte dosis de segregación y desarticulación de los viejos barrios. La planificación urbana, siguiendo al marxismo clásico, se limitaba a la reproducción de la fuerza de trabajo. Mas tarde, en "La Ciudad y las masas".

Campos Venutti cuestionaría el despilfarro que significaba la nueva planeación, el del suelo agrícola periférico primordialmente y el del patrimonio edificado de los centros históricos como el de las viviendas obreras susceptibles de rehabilitación y aún el de las mismas industrias que podrían ser sometidas a renovaciones ecológicas. Era necesario recuperar el ambiente de la ciudad, el natural y el histórico, frente a la megaplaneación despilfarradora de recursos que se consideraba inaceptable en tiempos de austeridad. La experiencia de Bolonia a principios de los años sesenta, con un gobierno de izquierda, sería uno de los primeros grandes llamados por un nuevo urbanismo, participativo, austero y ecológico.

Herbert Blummer, creador del interaccionismo simbólico, nos muestra en los sesentas el carácter proliferante de los planos. No existe la planificación pura, diría, los planes son el resultado de consensos,

de la confluencia de intereses en juego, por la problemática que dicen atender como por las respuestas que se ensayan para su solución. La misma aplicación de los planes está sujeta a la dinámica conflictiva de los intereses sociales, éstos se modifican de acuerdo a la correlación de fuerzas y se aplican en función de los intereses prevalecientes. La planeación positivista incluyendo la urbanística, quedaba desmitificada.

En la actualidad la debilidad de la planificación urbana enfrenta la inercia de los intereses sociales que no tiene beneficiarios específicos; planificar la ciudad tiene la misma ambigüedad que el objeto de estudio, la sociología urbana. Es todo y nada. Puede haber una planificación educativa o una planificación industrial, con un objeto concreto de análisis, con beneficiarios potenciales, con sectores a quienes dirigirse, pero la planificación urbana no tiene un engarce social o geográfico específico y para más, dice Pickvance, sus presupuestos son limitados. De ahí nace su incapacidad reguladora frente a la fuerza de intereses concretos, especialmente los del capital.

En los edificios del centro, la atipicidad de las soluciones permite un ejemplificación de las nuevas posibilidades tecnológicas, cubiertas en voladizo, grandes espacios diáfanos cubiertos, etc. La estación de viajeros se distingue por una torre alta, único elemento del conjunto con valor explícitamente simbólico.

Una parte de los equipamientos quedan descentrados (el hospital, el cementerio, los acueductos, las instalaciones de depuración de aguas y los elementos de evaluación de la red de alcantarillado que van a dar al reloj). El hospital en particular constituye uno de los puntos de fuerza del proyecto con el centro de helioterapia, en el que se emplean formas arquitectónicas de gran simplicidad y rigor funcional.

La ciudad aparece dotada de transporte público mediante la instalación de una línea de tranvías destinados a prestar en el futuro funciones de enlace intermunicipal, sin dejar de ser accesible a los peatones gracias a la ordenación particular del barrio residencial y al amplio uso de que es objeto en los edificios públicos del centro del piso bajo libre.

Las industrias cuya parte más sugestiva está constituida por la zona de altos hornos, están servidas por complejos sistemas ferroviarios a la red regional. La ciudad de Garnier nos ofrece la profundización de las temáticas nodales planteadas por la ciudad industrial en el estado de desarrollo de comienzos del siglo XX constituye la síntesis más avanzada de las nuevas posibilidades de organización urbana que se haya elaborado con anterioridad a 1ª Carta de Atenas.

La importancia de la propuesta radica en su minucioso detalle, desde la escala de la planificación hasta cada uno de los temas arquitectónicos que contiene la ciudad. Se intenta lograr un equilibrio entre los componentes tradicionales y las nuevas tecnologías constructivas, funcionales y formales. La vinculación entre los elementos viejos y los aspectos nuevos expresan la concepción de que el paso de la artesanía a la industria ó la sustitución de los códigos clásicos por los contemporáneos, constituye un proceso natural y continuo del desarrollo de la sociedad.

Las áreas residenciales conservan el modelo de las viviendas individuales sumergidas en las áreas verdes, cuyo techo plano, implica el cuestionamiento de la tradición del techo de dos aguas. El centro posee una estructura monumental de ejes perpendiculares, ubicados en un promontorio alto con vista al valle donde se ubica la zona productiva, posición similar a la acrópolis ateniense, localización representativa de la persistencia de la imagen clásica; por el contrario, la tipología de los componentes estructurales de la estación terminal de FFCC, el sanatorio helio terapéutico ó las construcciones industriales eluden toda contaminación clásica y preanuncian la actual figuración tecnológica.

En cuanto a la planificación sobresale el carácter abierto de la estructura urbana, con posibilidades de crecimiento, la clara definición y separación de las funciones, la importancia otorgada al sistema vial, la adecuación del conjunto a la topografía y la previsión de las líneas de recreación a nivel regional de la fuente de energía, esto es, el diseño de la represa hidroeléctrica para el funcionamiento del núcleo industrial.

Development, con ciertas excepciones especificando en la Town and Country Planing Act. De 1971 (Sección 22, 23), todo <desarrollo> está sujeto al control y requiere el oportuno permiso o licencia previa. La citada ley define el término development como la ejecución de cualquier obra de edificación, ingeniería, minería o de otra especie en el terreno, con el propósito de atender el mantenimiento y la conservación de los servicios o infraestructura y la modificación de uso del suelo o combinación de suelo mixto.

CONCEPTO: La industrialización es el medio principal de las naciones para promover el crecimiento económico y aumentar sus ventajas comparativas en la economía mundial, ya que en las últimas décadas ha existido un significativo interés en la construcción de parques y ciudades industriales como instrumentos que amalgaman en el territorio las políticas económicas, científicas y tecnológicas, de fuerza de trabajo y de recursos naturales, encaminadas al desarrollo industrial. Se considera que tales instrumentos contribuyen en forma compatible con los objetivos de redistribución de la población, descentralización, planeación urbana, regional y recientemente de desarrollo tecnológico.

Los parques y ciudades industriales presentan diferentes modalidades y características, como lo es el tipo de propiedad que lo constituye: I) un parque industrial privado, II) parque público federal, III) parque público estatal, IV) parque mixto (público y privado), por lo que existen varias definiciones que tienen en común sus rasgos físico-urbanísticos.

Los correspondientes a parque industrial que destacan sus características físicas son las más conocidas, de acuerdo con ellas, es una porción de tierra dotada de infraestructura, servicios básicos (electricidad, agua, comunicaciones, medios de transporte de carga y descarga de mercancía, etc.) y edificaciones, las cuales se ofrecen en venta o en arrendamiento a empresas industriales, dirigidas a transnacionales e internacionales. Específicamente se tienen las siguientes concepciones de parques industriales:

Para (Carmona, M., 2001) analiza los diferentes conceptos de parques industriales, como Bredo en 1960 conceptualizaba a los parques como una superficie de tierra subdividida y urbanizada, según un plan estructurado, para el uso de un conjunto de empresas industriales. El plan debe ser prevención detallada de calles y carreteras, transporte e instalaciones de infraestructura, así como construir edificios fabriles disponibles para su venta o renta. Para Bharti en 1978 era un instrumento técnico que aglutina un grupo planeado de empresas industriales y ofrece lotes urbanizados, instalaciones y servicios. Es a su vez, un proyecto organizativo para proveer servicios comunes a un amplio número de pequeños empresarios como incentivos para aumentar la producción.

Sin embargo, para (Geyer, H., 1996) es un conjunto de industrias planeadas que mediante la instalación de servicios y calles, provee al empresario de terrenos diseñados para la construcción de plantas modernas en un suelo protegido de usos no deseables, y para (Garza, 1999) es un área planeada para promover el establecimiento de empresas industriales mediante la dotación anticipada de infraestructura, naves y servicios comunes, que opera bajo una administración permanente.

En síntesis, éstas definiciones anteriores no incorporan elementos secundarios de los parques que puedan ser importantes para alcanzar sus objetivos, como tipo de prioridad, tamaño, localización, etc., ya que en realidad están conformados por elementos dinámicos que los han hecho transformarse en agrupaciones estrictamente de empresas transnacionales e internacionales, mediante una planeación a largo plazo. Igualmente es necesario mencionar que existen algunos instrumentos semejantes al parque industrial que es trascendental diferenciar:

CIUDAD INDUSTRIAL: Se distingue sustancialmente del parque, el cual constituye una ambiciosa alternativa que es el resultado de una planeación urbana global y se les considera complejos experimentos sociales. En términos generales se les llama ciudades nuevas (New Towns), localidades construidas en forma integral con un origen identificable –fecha de inicio de construcción- caracterizada por una estructura urbana peculiar definida de acuerdo con los usos del suelo, su infraestructura y servicios que se fundaron para alcanzar propósitos preestablecidos.

La ciudad nueva que persigue el fomento y la descentralización industrial, incluye una o varias superficies que pueden clasificarse (según las definiciones anteriores) como áreas o parques industriales pero también como áreas habitacionales, comerciales, de servicio y recreación urbana. Si adicionalmente se establece en una pequeña localidad aislada o en una superficie deshabitada será necesario construir escuelas, hospitales, restaurantes, bares, tiendas, sitios de recreación, etc.; de tal suerte que sea autosuficiente y económicamente independiente.

Entonces, una ciudad industrial nueva será las que mantengan las siguientes características: a) localización, b) tamaño, c) densidad y d) carácter. Siendo que su localización depende en gran medida de los objetivos que se persiguen y de las peculiaridades físico-geográficas de la región donde se establezcan la disponibilidad de tierra y de la distribución espacial de la infraestructura.

ÁREA INDUSTRIAL: Es un terreno subdividido en lotes que se encuentran en venta o renta para establecer o edificar empresas fabriles, éstas no se construyen con anterioridad, ni poseen servicios y administración comunes. En nuestra zona de estudio se utiliza éste instrumento en vez de un parque industrial en estricto sentido, siendo que el atractivo de estas áreas (según algunos ayuntamientos de la zona de estudio) es que cuentan con ciertas facilidades para el establecimiento de industrias de todo tipo, tamaño y que en ellas se puede establecer parques industriales propiamente dichos.

Los términos de distrito industrial, subdivisión industrial y barrio industrial son sinónimo de éste instrumento, pues no son planeados, aunque en algunos casos es posible utilizar instalaciones y edificios construidos originalmente para otros fines, claro, realizando una readecuación de área y remoción de algunos inmuebles existentes en nuestra zona de estudio.

ZONA INDUSTRIAL: Es una superficie de tierra, dentro o fuera de un área urbana designada para uso industrial en el plano regulador de la ciudad, puede o no estar urbanizada, pero a diferencia del área industrial tiene residencias y comercios. La zona industrial es el término frecuentemente utilizado en la planeación según ciertas características urbanísticas, geográficas y sociales, que destinan zonas de la ciudad para la localización de empresas industriales.

COMPLEJO INDUSTRIAL: Es la organización industrial formada por una combinación de empresas tecnológicas y económicamente interconectadas que se localizan en una región para aprovechar sus ventajas naturales y económicas. Cuando una empresa se convierte en el núcleo principal del complejo se le conoce también como enclave industrial. Éste puede constituir un parque o un área industrial, según presente las características que lo identifican.

LOCALIZACIÓN: Ahora bien, por lo general tienden a localizarse en pequeños asentamientos, en regiones atrasadas o en tierras totalmente vírgenes, como es el caso de algunas ciudades industriales o nuevas capitales. Según la localización, éstas deben distinguirse de la llamada "ciudad dentro de la ciudad", que constituyen proyectos urbanos de gran escala, aunque presenten una unidad urbana integrada. También deben diferenciarse de las "ciudades satélite", construidas para descongestionar y reestructurar el tejido urbano de las metrópolis central.

No existe tamaño óptimo para una nueva ciudad, éste dependerá de las funciones que cumpla y de los costos alternativos de los servicios públicos y de la infraestructura por habitante. Se suele establecer que 20,000 habitantes es el mínimo criterio para asegurar la autosuficiencia de la localidad o localidades que lo integren.

Actualmente se fijan tamaños flexibles que consideren etapas sucesivas de desarrollo, de tal suerte que pueden alcanzar tamaños considerables de 250,000 habitantes o más. Su densidad también ha variado en el curso de las diferentes experiencias y realidades de cada país, pero está en función de la disponibilidad de tierras y de la necesidad de minimizar los costos de la infraestructura. En su concepción ideal, presentan bajas densidades por la preferencia de la gente a vivir o ya establecida en casas en lotes unifamiliares cercanos a los lugares de trabajo.

5.3 PARQUES Y CIUDADES INDUSTRIALES EN EL CONTEXTO NACIONAL DE LA PLANEACIÓN

Dentro del programa de parques industriales existe un esquema global de la planeación. Hasta donde se sabe, ningún país occidental ha establecido un sistema de planeación que integre los planes urbano-regionales y sectoriales ni políticas macroeconómicas. La planeación se ha limitado a programar políticas económicas aisladas para los principales sectores de la estructura económica, como se muestra en el Organigrama de la Gestión de las ciudades y su desarrollo regional ante la Globalización Económica.

En éste se demuestra claramente que el sólo establecimiento de parques industriales no es suficiente para lograr sus objetivos pero al mismo tiempo se muestra que un plan global debe incorporar un sistema de parques y ciudades industriales para orientar la localización de las empresas.

Se trata de estimular el establecimiento de nuevas empresas privadas mediante las facilidades infraestructurales y locacionales de dichos parques y ciudades, además de redondear las políticas nacionales de industrialización mediante el control de los factores que determinan la localización de las industrias. Ésta relación lo indica entre las políticas sectoriales y los parques industriales.

Para un plan de desarrollo económico los parques industriales constituyen una de las muchas políticas (laborales, fiscales, de comercio exterior, asistencia técnica, monetarias y crediticias) para fomentar la industrialización, cuya influencia conjunta estimula la dinámica industrial e influye en la localización de las empresas.

En otras palabras puede constituir la dimensión espacial de las políticas de la industrialización, de tal manera que sea posible articular un proceso real de planeación espacio-sectorial. El análisis del número, tamaño, localización, infraestructura y servicios con los que cuenta actualmente con un índice de marginación considerable o de segregación física espacial, como es el caso de estudio que estamos planteando en ésta investigación para introducir en primera instancia un corredor industrial que también pueden ser un elemento articulador de las acciones urbano-regionales.

Dentro de éstas, es necesario coordinar las políticas de transporte, desarrollo de recursos naturales, fuerza de trabajo, migración, mercados potenciales, energéticos y dotación de infraestructura para el uso industrial, apoyando la producción industrial en la concentración jerárquica lineal de las vías de comunicación. Con ello se podrían reducir los costos tanto de producción de las empresas privadas, como los sociales (ruidos, contaminación ambiental, contaminación de agua, congestionamiento vial, etc.).

Adicionalmente, será un requisito para alcanzar la descentralización y estimular las áreas atesadas y en general el desarrollo económico regional de nuestra zona de estudio. Los parques industriales contribuirán a éste esfuerzo en la medida que promueva la formación de capital privado y social, es decir, que mediante ciertas inversiones infraestructurales cuidadosamente determinadas (capital social) estimulen nuevas inversiones.

Un programa de parques y ciudades bien planeado debe permitir alentar la inversión privada, puesto que estará coordinado con las políticas sectoriales de estímulo industrial y sus incentivos propios: facilidades para comprar o rentar maquinaria y equipo, créditos, servicios comunes, oferta de materias primas, asistencia técnica, capacitación, asistencia en mercadotecnia y exportación, control de calidad, asesoría en diseño industrial, etc.

La existencia de una organización en el parque reduce las expectativas de riesgo del empresario, haciendo más confiable y viable la inversión. Los objetivos de los programas de parques industriales tienden a establecerse en áreas con crecientes demandas de lotes industriales, en zonas cercanas a un área metropolitana y que pueden establecerse zonas industriales prósperas.

Por lo que la mayoría de los parques privados en los Estados Unidos se localizan cercanos a las grandes ciudades, en especial en la costa este, a lo largo de la megalópolis Nueva York – Boston. En el Reino Unido, igualmente, todos se encuentran en los alrededores de las grandes ciudades, principalmente

Londres, Liverpool y Manchester. Los parques industriales privados, por tanto, generalmente estimulan el crecimiento industrial de las principales ciudades metropolitanas, por lo que si existe una política de descentralización industrial no se debe permitir que se construyan en ellas.³⁰

Por otra parte, tampoco es posible que para promover el desarrollo de nuevas industrias los parques privados ofrezcan tierra a bajo costo y otros estímulos, debido a sus fines de lucro ya que suelen vender los lotes y proporcionar servicios a precios mayores. En principio se recomienda que los países que promueven la descentralización de la actividad económica y el crecimiento de regiones poco desarrolladas, se venda la tierra para usos industriales, a lo sumo al costo.

En el Reino Unido, "Las corporaciones que administran los parques rentan y construyen locales industriales al costo". En Italia la tierra se adquiere mediante expropiaciones y la construcción de locales se ofrece al costo, aún en los Estados Unidos la tendencia es a la promoción de parques sin fines lucrativos, con una visión futurista apoyada en la progresiva socialización del aparato infraestructural y en la conformación de la ciudad como unidad productiva, pensando incluso en proporcionar tierra y nave industrial en concesión gratuita para su uso productivo.³¹

Es recomendable que en los países subdesarrollados con limitaciones financieras promuevan una combinación de parques privados y públicos, siempre que los primeros contravengan los objetivos de las políticas urbanas nacionales. En síntesis, los parques y ciudades industriales establecidas fuera de los principales centros industriales deben ser públicos para que puedan subsidiar los costos de infraestructura, servicios, asistencia técnica, suelo industrial e inmuebles. La opción privada deberá estar estrechamente coordinada en un programa global para utilizarla únicamente como instrumento de la organización industrial y la planeación urbana.

Mientras los países desarrollados se enfrentan al reto de reindustrializarse, los países subdesarrollados intentan infructuosamente alcanzar el nivel de industrialización necesario para superar sus ancestrales carencias materiales y culturales. El avance económico relativo que en conjunto de países del Tercer Mundo había logrado en décadas pasadas (como México) se interrumpió de manera alarmante en los años ochenta ante la crisis económica generalizada (anteriormente analizada) que emergen como prioritarios los problemas de la deuda externa, la espiral inflacionaria, el desempleo, la contracción de los mercados internos, el déficit en la balanza comercial, la inestabilidad de los mercados financieros, etc.

La Z.M.V.M. es un polo concentrador de la fuerza productiva resultante de la concentración espacial de recursos de diversa índole, siendo que en primer término existe un conjunto de infraestructura física necesaria a la producción y a los transportes. En segundo, una reserva de mano de obra donde la fuerza de trabajo se produce con base en equipamientos colectivos de consumo. En tercer término, un conjunto de empresas capitalistas privadas, en el sector productivo o en el sector de la circulación cuya cooperación en el espacio aumenta la productividad.

La particularidad de la concentración geográfica en el Valle de México afines de siglo XX, no es la tendencia intrínseca de la industria a concentrarse regionalmente sino el grado y magnitud que ésta alcanzó, proceso al que coadyuvieron los siguientes factores:

Inversión estatal y subsidios en infraestructura: Históricamente, la industria nace ligada a las fuentes de energía y/o materias primas, pero ya desde finales del siglo pasado la electrificación y la construcción de una red ferroviaria liberaron la localización industrial de esas limitaciones, predominando desde entonces la orientación hacia el mercado.

³⁰ Naciones Unidas (1962) *The Physical Planning of Industrial Estates*, Department of Economic and Social Affairs, New York.

³¹ Naciones Unidas (1966) *Industrial Estates. Policies, Plans and Progress*, Department of Economic and Social Affairs, New York.

Durante el periodo de diversificación productiva para el mercado interno, la inversión pública en infraestructura urbana industrial estuvo fuertemente centralizada en torno a la capital de la república. Enormes y costosas obras de infraestructura se llevaron a cabo en la Z.M.V.M. o fuera de ella para proveerla de energéticos, agua y comunicaciones (Garza, 1995).

En materia de electricidad el esfuerzo ha sido constante y el aprovisionamiento de éste fluido para la capital se ha extendido a plantas hidroeléctricas en localidades circunvecinas en el primer tercio del siglo, al Estado de Guerrero a mediados del mismo y Chiapas al arribar los años ochenta.

En materia de hidrocarburos, en los años treinta (rompiendo con el esquema de localización de refinerías en los centros petroleros) se construye la Refinería "18 de Marzo" en Azcapotzalco una de las más importantes del país y se complementa la infraestructura con un sistema nacional de ductos que en los años setenta estaba destinado en un 25% a abastecer a la ciudad de México, convirtiéndola en el principal consumidor de hidrocarburos, principalmente para transporte y servicios.

El abastecimiento del agua no escapa a ésta tendencia: en los años treinta se extendía al Valle de México, en los cuarenta a la cuenca de Lerma y en los ochenta el Sistema Cutzamala abarca incluso hasta Valle de Bravo, lo que implica un crecimiento geométrico de los costos de suministro del vital líquido en beneficio de la capital.

Paradójicamente, la dotación de agua se acompaña de diversos problemas inversos: el drenaje y el desagüe de una cuenca cerrada con el agravante del hundimiento del subsuelo por compactación, los gastos de construcción de desagüe y bombeo de aguas residuales que no tienen paralelo con ninguna otra ciudad o región.

El inicio de la industrialización regional en nuestra zona de estudio comprendida por el Estado de México prácticamente inicia con el decreto de la Ley de Protección a las Industrias Nuevas y Necesarias en 1944, que tenía como objetivo fundamental atraer nuevos capitales para crear fuentes de producción y de trabajo acompañada por el incremento en la construcción de las vías de comunicación y de obras públicas, para facilitar el flujo de materias primas y productos hacia las industrias y áreas de mercado.

Sin embargo, las iniciativas tendientes al fomento del desarrollo industrial han sido benéficas principalmente para los municipios aledaños al Distrito Federal, entre ellos: Tlalnepantla, Naucalpan, Cuatitlán-Izcalli y Tuititlán, en los cuales predominan industrias textiles, alimenticias, de fibras, hilos y cartón.

En 1946 a 1950, la falta de terrenos adecuados para el establecimiento de las industrias se presentó como uno de los obstáculos más fuertes para la industrialización del estado, pues casi la totalidad de los lotes que reunían las condiciones necesarias para el establecimiento y desarrollo de la industria eran de propiedad ejidal, por lo que se requirió realizar una expropiación de dichos terrenos.³²

De 1951 a 1957 se realizaron adiciones a la Ley de protección a las Industrias que consistieron en "exceptuar del pago de impuestos sobre capitales a los intereses procedentes de capitales en el fomento de la industria, a las ganancias, dividendos, participaciones, intereses sobre obligaciones, bonos acciones y valores (Bejar y Casanova, 1970). Para el periodo 1958-1963, en el contexto de la Ley de Protección a las industrias se otorgan franquicias de compensación a las empresas por la ocupación de terrenos, demolición de construcciones, etc., de la misma manera se fomentó el establecimiento de empresas dedicadas a otras actividades que aún no existían dentro del territorio estatal (empresas automotrices), las cuales se especuló que serían estratégicas para el desarrollo futuro de la estructura económica estatal. A partir de este sexenio se presentó la tendencia a diversificar la estructura industrial estatal.³³

³² Gobierno del Estado de México (1951) Compilación de informes de Gobierno, cinco años de Gobierno 1946-1950. Lic. Alfredo del Mazo Vélez, Gobernador Constitucional del Estado de México, Toluca.

³³ Gobierno del Estado de México (1963) Compilación de informes de Gobierno, Sexto Informe de Gobierno, 1958-1963. Dr. Gustavo Baz Prada, Gobernador Constitucional del Estado de México, Toluca.

En materia de comunicaciones y transporte, el desarrollo de la industrialización sustitutiva se caracterizó por la eclosión de una red de carreteras estructurada en torno al Valle de México como núcleo central que representa el principal origen y destino. Un ejemplo notorio de esto se dio en 1966, el 36.6% de los automóviles y 39.5% de pasajeros usuarios de la red de carreteras partirían o llegarían a la ciudad de México, en materia de carga dicho porcentaje se eleva a 44.0%.

Aunque el desarrollo de la red ferroviaria se estancó prácticamente desde las primeras décadas del siglo, el ferrocarril no dejó de apoyar a la dinámica de crecimiento. La política tarifaria se caracterizó por costos unitarios de materias primas sustancialmente menores a los de productos terminados, estableciéndose así un subsidio al transporte de materias primas en la periferia del Valle de México, disminuyendo el atractivo de las empresas para establecerse fuera del gran mercado de la ciudad de México.

Para dar una idea cuantitativa de lo expuesto anteriormente, se ha determinado que la capital de la república absorbió el 47% de la inversión federal destinada a la industria y 60% en el renglón de comunicaciones y transportes.

La concentración demográfica alcanzada, constituyó el principal mercado al que se orientó la industria manufacturera, si entendemos por mercado la concentración de potenciales consumidores tanto de consumo final como industrial en las áreas metropolitanas de las ciudades mexicanas. Estableciendo como regulador el Estado para subsidiar los artículos de consumo básico, por lo que condujo a la centralización económica en torno a la ciudad de México que guarda una estrecha interacción con el centralismo político que imperó implacablemente durante la vigencia del patrón de acumulación de diversificación productiva hacia el mercado interno.

Este patrón se caracterizó también por una fuerte participación del Estado en los más variados ámbitos de la economía, tanto en la intervención directa de la producción, distribución y servicios, en actividades regulatorias y en la determinación del gasto federal y local, fortaleciéndose una concentración regional del consumo pero también de los numerosos trámites administrativos a los que estaba sujeto el sector privado.

Así, después de esta reseña general, puede afirmarse del proceso de urbanización-industrial y la regulación del comercio internacional que el impacto regional más significativo del sistema de infraestructura industrial en la región centro, fincó el proteccionismo comercial por parte del aparato burocrático que lo manejó, concentrando al Distrito Federal como un polo de desarrollo industrial a nivel nacional, que atrajo muchas funciones administrativas del sector privado y el centralismo político, aún en la toma de decisiones del sector financiero y económico representando el 56% del financiamiento de la banca privada a la industrialización urbana de la Z MVM y que la mayoría de las instituciones financieras se situaban en el Distrito Federal y el Estado de México y además otorgaban limitadas facultades crediticias a sus sucursales foráneas (Lamartine, 1961).

Por lo que la diversificación productiva promovida mediante la sustitución de importaciones, implicó el surgimiento y evolución de nuevas ramas industriales anteriormente inexistentes o con un desarrollo incipiente, relacionados principalmente con la producción de bienes de consumo duradero, de capital e intermedios.

En el caso de las ramas como la metal mecánica básica, aparatos eléctricos, equipo de transporte y automotriz y química que mostraron un crecimiento superior a la media nacional a lo largo del periodo de 1940-1970. Éste fenómeno configuró una polarización del desarrollo industrial. Por un lado un agrupamiento de nuevas ramas con un crecimiento dinámico y por el otro una industria tradicional orientada a la producción de bienes de consumo inmediato que mostró un crecimiento moderado (Garza, 1978).

Pero el crecimiento desigual no se dio exclusivamente en términos de ramas industriales. La ZMVM centralizó ese crecimiento, ya que sus tasas de crecimiento industrial fueron siempre más altas que las del resto del país, tanto para la industria manufacturera en su conjunto como para un número importante de

las ramas industriales que la componen. El resultado de ésta disparidad fue la conformación de un perfil regional industrial de la sustitución de importaciones, acentuándose principalmente en la región centro.

En 1988 México contaba con un conjunto de 130 parques y ciudades industriales. En 1953 se inició con la construcción de ciudad Bernardino Sahagún, en el estado de Hidalgo, municipio colindante con el Estado de México, ya que en el año de 1950 dos banqueros propusieron al gobierno federal la formación de una empresa en México que inicialmente armara automóviles y ómnibus con las técnicas diesel y que en una segunda o tercera etapa podría dedicarse también al ensamble de tractores, la fabricación de motores diesel, la de accesorios y refacciones de sus líneas de producción.

Para la planta se requería una inversión de 56 millones de pesos, financiados con el 48% con capital social y el resto con créditos. La promisión se concretaría entre el gobierno federal, la firma Fiat, S.A. de Italia y los dos banqueros anteriores; el primero aportaría el 75% del capital social, el apoyo institucional y financiero que fuera necesario, a cargo de la Fiat quedaría el aspecto técnico de la promisión, primero en la instalación de la fábrica y subsecuentemente en la organización, dirección y vigilancia de la misma.

El gobierno federal aportaría el grueso del financiamiento y del riesgo, la Fiat sus técnicas y la iniciativa privada mediante la aportación de unos 18.75 millones de pesos adquiriendo la propiedad en un plazo más o menos corto, en caso de tener éxito y cubrir solo la parte restante del capital. En abril de 1950 se fundó otra empresa de participación estatal: la Constructora Nacional de carros de ferrocarriles, S.A., aprovechando un proyecto del banco de México, S. A. y señalándose con independencia de éste estudio además de la opinión de las empresas.

Dos meses después, el 17 de julio de 1951 se constituyó como una empresa de participación estatal de Constructora Industrial Irolo, S. A. de C. V., con el objetivo de construir una ciudad industrial en las inmediaciones de la estación de ferrocarril de Irolo y del poblado de Tepeapulco.

A la creación de la ciudad se le considera como la primera ciudad planeada de la República Mexicana. Fue una ciudad tomada como ejemplo de otros países, como es la ciudad de Jardín y otras. La comunicación ferroviaria comunicaba con la ciudad de México, Pachuca y los estados de Tlaxcala, Puebla y Veracruz. Por carretera con Pachuca por medio de una carretera estatal conectada con la carretera México-Tuxpan y la de México-Laredo. No tenía problema, ya que el abastecimiento de energía eléctrica era eficiente, para el abasto de aguas se perforaron algunos pozos.

Si pensamos en la industria que en Sahagún se ha creado, necesariamente tendríamos que darle preferencia al factor de mercado y el de aprovisionamiento de materias primas, siendo el primer instrumento directo de descentralización industrial en México. Como una de las ciudades industriales pioneras, diseñadas bajo la analogía de las New Towns inglesas, se planteó para albergar a 60,000 habitantes. Su edificación se debe a que también tres empresas paraestatales decidieron trasladarse fuera de la ciudad de México para seguir las iniciativas del gobierno federal para revertir la elevada concentración industrial y demográfica en ella.

A principios de los años cincuenta la capital absorbía 40.4% del valor agregado industrial y albergaba a 2.8 millones de habitantes que representaba 11.1% de la población total del país (Unikel y Garza, 1976). Fue el primer intento de neutralizar la tendencia hacia la concentración en la capital de la República y con el se inicia el programa mexicano de parques y ciudades industriales.

Su localización se determinó siguiendo dos criterios muy simples: en primer lugar, la dotación de infraestructura y algunos recursos naturales, especialmente agua, puesto que en el sitio seleccionado ya se contaba con un gaseoducto, líneas eléctricas de alta tensión y vías férreas; en segundo término, se pensó que sería una medida que contribuiría al desarrollo socioeconómico de Hidalgo, uno de los estados económicamente más atrasados de la república.

También su localización de ésta ciudad industrial tomó un radio de distancia de aproximadamente 100 Km. de la ciudad de México, dentro de su región inmediata de influencia, por lo que puede considerarse que

desde los inicios del programa se optó por una estrategia de descentralización intraregional, de ésta forma se esperaba que las empresas que se establecieron en ella permanecieran cerca del principal mercado del país y de otros factores de localización que garantizaran su éxito.

Sin embargo, esto no ocurrió; sintetizando, desde los años setenta se crea el complejo industrial Sahagún siendo una de las primeras promociones económicas de la república, fue la época de oro de ésta ciudad industrial porque posteriormente las fábricas detonaron en 1986 y pasaron de paraestatales a iniciativa privada. Esta última poco a poco ha levantado a la ciudad ya que un estudio realizado en 1989 decretaba a la ciudad como un vector industrial de ilusiones del desarrollo económico regional.

Cerca de 50 años después a pesar de que se invirtieron 80 millones de dólares en la construcción de la infraestructura, para la instalación de empresas fundadoras como: Diesel Nacional, S.A., Constructora de Nacional de Carros de Ferrocarril, S.A., Fábrica Nacional de Maquinaria Textil, Toyoda de México, S.A., Dina Komatsu, S.A. entre otras empresas; determinaron que el estar muy lejos de la ciudad de México para ser un suburbio y muy cerca para ser ciudad independiente, sea como fuere, el nulo crecimiento de su base industrial hizo que las grandes expectativas de economistas y planeadores urbanos, quienes diseñaron y construyeron este complejo industrial, frustraron la inspiración de varios inversionistas de ver crecer más redituablemente sus ganancias y de abrir otros nichos competitivos en otras partes de la república.

Algunas empresas trabajan con el 70% de su personal en "paro técnico", otras cambiaron de residencia, otras dejaron de operar hace más de 15 o 20 años, sin embargo no se considera remoto que se convierta en un pueblo fantasma. Adicionalmente, la ausencia de un "ambiente urbano" adecuado hizo imposible atraer empresarios y trabajadores acostumbrados a la vida metropolitana.³⁴

Considerando los estándares internacionales se requieren alrededor de 10 años para que un parque industrial se desarrolle completamente. En México, otras nuevas ciudades como (Lázaro Cárdenas) en el estado de Michoacán, éstas se crean para responder a la necesidad de contar con un polo de desarrollo que actúe como estímulo económico y social de la región, en la cual el gobierno mexicano realiza una inversión muy importante para fortalecer la producción siderúrgica y apoyar una zona que ha carecido de infraestructura básica para desarrollarse económica y socialmente.

Su concepto parte de una definición de las zonas habitacionales, industriales y de recreación, así como de la red de vías vehiculares. Para las zonas recreativas se utilizan terrenos inundables acondicionados mediante rellenos. Las zonas habitacionales se ubican a lo largo de un eje central. También se precisan lotes para la industria ligera y mediana, manteniendo las siguientes características:

- ❖ Crear un polo de desarrollo.
- ❖ Estimulación social y económica.
- ❖ Su concepto parte de una definición de las zonas habitacionales, industriales y de recreación.
- ❖ Estableciéndose una infraestructura vial de comunicaciones y de servicios.
- ❖ Se lotifica un aglutinador social presentando corredores de zonas de servicio como es el hábitat y la industria.
- ❖ Se intenta una política de control de la plusvalía del suelo urbano que evite la formación de una ciudad subdividida por núcleos de interés.
- ❖ El polo de desarrollo industrial está compuesto por la siguiente clasificación: hierro, acero, aluminio, la construcción de maquinaria pesada, armamento, industria petrolera, petroquímica y automotriz.

Si bien la expansión industrial, el crecimiento urbano y la migración social solo contribuyeron en forma acumulativa a un fenómeno ya en marcha, estimulando la intensa concentración demográfica que caracteriza la Metropolitización con una deficiencia de la actual reglamentación de la utilización de la tierra

³⁴ La Jornada (1987) 24 de febrero, Sección Financiera, México, p.27

urbana y los métodos de adquisición de los mismos, que constituyen un serio impedimento para el desarrollo urbano más racional.

La escasez de recursos para ampliar los sistemas de servicios urbanos limita la disponibilidad de terrenos urbanizados y acentúa la influencia del crecimiento demográfico y del ingreso de subir el precio de los terrenos. La adquisición pública de terrenos y otras medidas pueden facilitar mucho el desarrollo urbano, integrarlo y también revitalizar las finanzas municipales.

Expuesto lo anterior, el proceso de regularización debe tener un perfil de un conjunto de normas que se refieren a los aspectos sociales, económicos, administrativos y jurídicos, tendientes a la legalización de la tenencia de la tierra de los asentamientos humanos no controlados, conduciendo a sus habitantes a una situación de absoluta seguridad jurídica, mediante el otorgamiento de escrituras de propiedades inobjetables que constituyen el punto de partida para integrar una legislación metropolitana.

El gobierno de la ciudad de México y el Estado de México dejan al margen localidades con fuertes corrientes migratorias motivadas por la pobreza del campo, reflejándose en la insuficiencia de los servicios y del equipamiento urbano así como en la marginación de grandes núcleos de población que no disfrutan de servicios elementales, acentuando un uso irracional del suelo.

Asociadas a la regulación y a la administración urbanas, la vertiente de crecimiento sobre terrenos agrícolas o zonas con ubicaciones y condiciones topográficas o geohidrológicas inconvenientes, condiciones de irregularidad en la tenencia del suelo, utilización deficiente o subutilización de zonas, rezago y obsolescencia de valores catastrales, limitada capacidad administrativa de los ayuntamientos, existencia y persistencia de una compleja red de intereses creados alrededor del suelo urbano que propician la especulación con predios.

Las políticas de suelo urbano y recursos naturales constituyen un instrumento principal para la modernización de nuevas posturas, preventivas de carácter técnico en la renovación, transformación, rectificación, modificación e innovación, en la legislación, en materia del suelo agrícola y urbano, dentro de un marco regional, procediendo de acuerdo a los programas rectores y la factibilidad de reducir la explotación de los ecosistemas e impidiendo así la continuación de asentamientos irregulares en la zonas de recarga acuífera y de preservación ecológica particularmente, así como los problemas de carencia de dotación de infraestructura básica.

Todo esto trajo como consecuencia dejar el régimen comunal y el destino del suelo rural a la autonomía de voluntad de los particulares, permitiendo así la ejecución de fraccionamientos sin imponer la observancia de un orden de prioridad que se fundamentara en una renovada normatividad jurídica urbana, propiciando un desarrollo anárquico e injusto.

Una política regional debe estar orientada a incidir en la distribución de la actividad económica y el bienestar social entre las regiones, buscando orientar los patrones de los coeficientes de ocupación y de uso del suelo.

Los procesos productivos transnacionales mantienen operaciones intensivas en mano de obra en el contexto de procesos de producción de masa (zona de maquilas), operaciones de ensamble y manufactura en el contexto de procesos de producción flexible (nuevos centros manufactureros), funciones de transporte, logística y distribución (terminales de transferencia multimodal y plataformas logísticas) siendo nodos de transporte "hubs", funciones de investigación y desarrollo tecnológico (medios regionales de innovación, tecnopolos), funciones de telecomunicaciones e informática (telepuertos y teleparques), funciones financieras internacionales, administrativas y operativas de capital, seguros, fortalecimiento del sistema de infraestructura de conectividad tecnológica, fortalecimiento del sistema de infraestructura carretero, fortalecimiento del sistema de infraestructura aeroportuario, fortalecimiento del sistema de infraestructura de los puertos marítimos (ciudades globales), por lo que es necesario dar más énfasis en los núcleos urbanos de consolidar el grado de industrialización y especialización manufacturera.

Las estrategias de desarrollo de regiones buscan articular territorialmente prioridades temáticas de desarrollos (económicos, sociales y ambientales), respondiendo a su vez a problemas específicos de política territorial relativos a la distribución, la estructuración de la economía y la población en el territorio.

Recordando que el ferrocarril se formó en las entrañas de la revolución industrial y fue el primero de los grandes inventos del siglo XIX. Su origen se asocia al tiempo de las primeras fábricas modernas, almacenes, bodegas, de los primeros centros de acopio y aunado a las naves industriales transformando los sombríos suburbios de la ciudad Pullman en la estación de Buenavista de la ciudad de México, como punto de partida en éste periodo las locomotoras y trenes que andaban por breves y civilizados caminos, pronto mostraron su versatilidad en la republica mexicana.

Estos desplazamiento de personas y mercancías permite el establecimiento de una serie de relaciones económicas y sociales, así como aumentar la actividad productiva que se desempeñaba ya que necesariamente tenían que enviar sus productos para enlazar a distintas regiones su mercancía y poder comercializar su producción y consumo.

México experimentó una gran transformación en los medios de transporte permitiendo la especialización, aprovechando las ventajas comparativas de cada región y su complementación mediante el intercambio de mayoreo y menudeo de una diversidad de mercancías, animales, personas, productos diversos, metales, minerales, energéticos, etc. a otras regiones del país o del exterior, iniciándose prácticamente una libre comercialización del proceso de producción e intercambio regional de servicios y mercancías.

Las decisiones principales las toman los gobiernos nacionales en la práctica (financiación de grandes obras públicas, usos de áreas centrales en las zonas metropolitanas aptas para el desarrollo urbano, incremento de los coeficientes de ocupación y utilización del suelo, programas de vivienda social, programas estructurales carreteros).

Al mismo tiempo, en el ámbito laboral se generan presiones derivadas de un crecimiento migratorio pendular de la poblacional a las zonas metropolitanas del país y un incremento de la población económicamente activa, que deberá enfrentar un ámbito con características de productividad y dominio tecnológico nunca antes visto en la megalópolis de la ciudad de México, la Angelópolis de Puebla; con un elemento más enfático de la concentración económica y demográfica, se localizan núcleos urbanos dispersos y con un índice alto de marginación urbana, sin una articulación de desarrollo regional y prácticamente aferrándose del sistema de infraestructura que va generando y modernizando la Megalópolis o la Angelópolis representando la oportunidad de integrarse como ciudad-región que desea recuperar la identidad y la conciencia de los límites urbanos por medio de un "Modelo Regionalizado", con una nueva oportunidad de integrarse al mercado local y global en tres ámbitos principales: una zona productiva, competitiva económicamente, la integración socio-cultural y ser un área que goza con una mayor capacidad de representación y legitimidad con relación a la división regional de cada entidad.

Actualmente podemos constatar la existencia de importantes desigualdades en la mayoría de los ámbitos sociales (vivienda, educación, trabajo, cultura, salud, etc.) que tiene especialmente interés desde la óptica de la política municipal, en tanto que es el nivel de administración más próximo a la población.

La revolución industrial enfatizó la transformación de su traza urbana de la ciudad de México implementando industrias de transformación, una adecuación de su infraestructura y adaptándose al automóvil, tranvías y camiones como medio de transporte, desplazando las carretas y carrozas.

El transporte ejerció una importante demanda de bienes y servicios a otras ramas de actividad, por lo que el funcionamiento y las características de éste periodo en la ciudad de México ofrecía mediante vías de comunicación de carreteras preliminares en su trazo, caminos más largos en su trayectoria, terracerías, calles y avenidas adaptadas bajo una composición de una ciudad industrializada, comprendiendo diversos servicios de transporte particular y servicio público.

En la década de los cuarenta se dio la expansión territorial y demográfica. En 1942 se reportaba 1,200.000 de habitantes, 58.922 autos, 22.689 carreteras y una amplia red ferroviaria que prácticamente cubría gran parte de la república mexicana, obteniendo gran demanda la línea entre México-Veracruz con una capacidad de carga de 100 a 120 toneladas y la modernización de nuevas locomotoras con una reducción del gasto energético, tendiendo a mayor velocidad y ampliando la cobertura de desplazamientos de la ciudad de México hacia cualquier parte de provincia con una idea de progreso y de modernidad de la infraestructura.

Por lo que en el siglo pasado estos medios de comunicación y transporte acercaban más a las personas a localidades y regiones, por medio del autotransporte marítimo, los sistemas portuarios, el transporte ferroviarios, los sistemas carreteros y la llegada del transporte aéreo, derivados por la industrialización y el crecimiento de fuertes oleadas de inmigrantes que empezaron a transformar las densidades demográficas en gran parte del territorio de la república mexicana, donde se buscaba mejores condiciones de vida y trabajo, originando el fenómeno urbano de concentración masiva de gentes provenientes de diversas partes de la república a la capital. En 1950 se duplicaría la población con un aproximado de 3,000.000 de habitantes asentados en las nuevas densidades de la ciudad de México.

El desarrollo del proceso de urbanización-industrial comenzó en la década de los cuarenta con los casos de la ciudad de México, Monterrey, Torreón, Tampico y Orizaba. En 1970, el país contaba con 12 conurbaciones, incrementándose a 27 en 1980 y para 1990 se reconocen 37; resaltando los casos de Aguascalientes, Distrito Federal, Estado de México y Nuevo León, donde la concentración metropolitana rebasa el 75%. Las zonas metropolitanas ofrecen oportunidades para el desarrollo social de la población pero también enfrenta grandes retos en la ordenación del territorio y el mejoramiento de su posición competitiva cada localidad, así como la calidad de vida. La Metropolitización es símbolo de modernidad pero también de rezagos sociales.

En veinte años la cifra ascendería a más de 9,000.000 de habitantes con un incipiente crecimiento demográfico además deficiencia del transporte, la larga lucha de especulaciones de predios y el arribo tardío de la planeación pública, consecuentando la autorización de permisos de construcción en áreas de reserva ecológica y no aptas para el desarrollo urbano a sectores privilegiados mientras empezaba la fragmentación de sectores populares, marginados y su prolongación abrumadora de los viajes del Estado de México a la capital.

Los primeros síntomas de ineficiencia de los transportes públicos, los daños irreversibles a la ecología, se amplía la red de comunicaciones por medio de viaductos, anillos, circuitos y ejes viales que dieron paso a los coches e hicieron a un lado a los habitantes, con una ensanchamiento de 1.500 kilómetros cuadrados de mancha urbana y más de 15,000.000 de habitantes a principio de los años 90.

Históricamente, el crecimiento económico lleva consigo un cambio en la estructura económico-productiva favorable al desarrollo de las actividades del sector secundario. La dinámica del sector secundario origina un aumento en las actividades comerciales y de servicio, es decir, se manifiesta una desarticulación de la estructura agraria que provoca la migración de los pobladores del campo hacia los lugares donde se concentran actividades productivas; por otro lado, el incremento natural de la población en las localidades urbanas ocasionan una gran demanda de servicios, infraestructura, equipamiento, transporte urbano, así como de espacio para la construcción de vivienda.

La descompensación de las estructuras sociales agrarias, la migración de la población hacia los centros urbanos y el crecimiento natural de la misma significan al mismo tiempo la concentración de mano de obra que proporciona la fuerza de trabajo esencial a la industrialización, así como la creación de una economía de aglomeración dentro de los sectores metropolitanos, la cual se constituye como un conglomerado funcional y económico desde el punto de vista interno.

Es por estas condiciones que las ciudades son atractivas para la instalación de las industrias, que las convierten por otro lado en un fuerte polo de atracción para la mano de obra y los servicios. Se concluye, por tanto, que el elemento más trascendente en el proceso de urbanización es la localización industrial,

mediante la cual se organiza el espacio urbano-regional es decir, la industrialización no es un fenómeno tecnológico sino que se produce en un modo de producción determinado, convirtiéndose las ciudades en polos de atracción.

Ahora bien, las características tecnológicas de la industria demandan un espacio físico territorial requiriendo de una plataforma de infraestructura industrial y mano de obra capacitada, estableciéndose una relación de industrialización y urbanización, constituyendo un espacio fundamental para llevar a cabo la acumulación privada de capital y lo por consecuencia el crecimiento del desarrollo económico regional, siendo la ciudad un escenario natural del proceso de producción, distribución, consumo, servicios, comercialización, desarrollo tecnológico, medios de comunicación y transporte, sistemas financieros, factores empresariales, etc., permitiendo la rotación del capital (Castells, 1982).

En la CRVM el crecimiento de una economía más abierta y la nueva apertura comercial tienden a establecer modificaciones en su estructura económica, al establecimiento de las condiciones generales de la producción, distribución, comercialización, de productos y servicios en general, estableciendo una plataforma de infraestructura industrial, asentando las bases de la creación de corredores económicos y parques industriales, adecuando su estructura urbano-productiva.

La planeación urbana, sobre todo la realizada en el presente siglo ha caminado de manera paralela con las necesidades del capital industrial y financiero, que observan el deterioro del medio ambiente como un mal necesario, sin asumir una responsabilidad consiente por parte del gobierno; creemos que la planeación metropolitana debe tender a conciliar realmente las necesidades de los diferentes sectores de población, tomando en cuenta la capacidad de carga de los ecosistemas urbanos a la largo plazo y no considerar la imagen de modernidad, la existencia de recursos económicos y materiales como los elementos definitivos.

Ahora bien los migrantes al llegar a la CRVM, forman una demanda ingente de oferta de trabajo que no siempre es absorbida por la estructura ocupacional; se le atribuye a ocupar posiciones marginales en predios federales, estatales y ejidales, como es el caso de los pepenadores de Texcoco y otros grupos aliados a partidos políticos que se apropian del suelo rural para transformarlo en un asentamiento humano irregular cerca de las inmediaciones del Vaso de Lago de Texcoco, en las inmediaciones de la carretera y autopista México-Puebla en Valle de Solidaridad, Chalco.

El inmobiliario urbano ha creado la perspectiva de un mercado, por una vivienda terminada o un lote urbanizado, razón por la cual las familias de bajos ingresos se apropian de los predios al no contar con otra alternativa, seguirán comprando ilegalmente lotes baratos sin urbanizar a ejidatarios o comuneros, para asentarse en los lomeríos de Santa Ma. Chimalhuacan, San Vicente Chicoloapan, Valle de Solidaridad y Chalco principalmente, asimilando una estructura anárquica dentro del fenómeno de la Metropolización Regional, siendo hoy día controlado más en su totalidad Ixtapaluca por el ambicioso Programa de vivienda del Gobierno del Estado de México.

Creo que dicho lo anterior, se trata de problemas políticos, económicos y de estructura de la producción. Aun así pienso que el territorio que ha servido como soporte para el desarrollo de la ciudad de México ha pasado por diferentes situaciones en su evolución histórica. La ciudad lacustre de los aztecas sirvió como base originaria para que durante la colonización española se desarrollara la ciudad virreinal.

Desde el inicio del siglo XIX, partiendo del territorio legado por la Colonia (que hoy conocemos como Centro Histórico) la evolución de la ciudad se ha caracterizado por un constante crecimiento demográfico y expansión territorial. Entre 1800 y 1890 incrementó en 151 % su población y 152 % su superficie al pasar de 137,000 a 344,721 habitantes y de 1,076 a 2,714 hectáreas.

Este proceso se intensificó durante el siglo XX, distinguiéndose cuatro fases principales: el desarrollo intraurbano de los periodos revolucionario y posrevolucionario, de 1900 a 1930; la industrialización manufacturera, de 1930 a 1950; la Metropolización, de 1950 a 1980 y desde entonces a la fecha, una tendencia al crecimiento de las áreas urbanas en la región centro del país y al agotamiento de los recursos de la región.

La Metropolización Regional triplicó en la ciudad su población y superficie durante las décadas del llamado desarrollo estabilizador (1950-1980), de las cuales aproximadamente la tercera parte se ubicó en los municipios conurbados.

La desconcentración industrial hacia Toluca, Cuernavaca, Pachuca, Puebla y Tlaxcala, mediante la creación de polos de desarrollo en la década de 1970-1980, no evitó que la población siguiera asentándose en la ZMVM, con ello se inició la cuarta fase de urbanización cuyo rasgo principal es el crecimiento de la CRVM, es la fase de formación de la ciudad-región al tiempo que continúa el crecimiento demográfico y físico de la Z.O.V.M. Esto dio como resultado una de las mayores concentraciones del mundo. Es en este contexto que debe estructurarse el territorio del Distrito Federal y el Estado de México, como parte integral de la Región Centro del país.

El crecimiento demográfico y físico de la ciudad de México sobre su territorio y el de los municipios conurbados formó la ZMVM, que hoy integra a las 16 delegaciones del D.F., 58 municipios del Estado de México y 1 del Estado de Hidalgo, con una superficie de más de 741,000 ha y una población de 18,373,538 habitantes en el año 2000.

En la ZMVM se asienta el 18.9% de la población nacional y es significativamente la concentración industrial, comercial y financiera más importante del país. Producto de un proceso histórico de concentración demográfica, económica y de centralización política, la metrópolis experimenta hoy límites muy importantes a su desarrollo como resultado de la superación de los umbrales de sustentabilidad hidráulica, ambiental y la aparición de importantes economías negativas de aglomeración que afectan las ventajas comparativas y competitivas que dieron lugar en el pasado a su notorio dinamismo económico.

Las partes constitutivas de la megalópolis de la ciudad de México y la cercanía de la Angelópolis, están relacionadas por múltiples flujos cotidianos de personas, mercancías y mensajes. Esta estructura física presenta un alto grado de continuidad al oriente del Valle de México, aunque su eficiencia operativa está limitada por la diferenciación de la inversión y operación de muchas de sus infraestructuras y servicios. Los flujos de población itinerante que llegan diariamente al Distrito Federal (sobre todo a sus sectores metropolitanos) provenientes mayoritariamente de los municipios conurbados de la Z.O.V.M. significan para estos sectores un incremento importante de la demanda de infraestructura y servicios.

La población de la Región Centro en el 2000 es de 26.8 millones de habitantes, 27.5 % de la población nacional, porcentaje que ha aumentado ligeramente desde 1970, lo que indica la persistencia de la tendencia a la concentración pese a las políticas de descentralización. Si se añaden la Zona Metropolitana de Querétaro y los municipios relacionados, la población aumentaría a 28.0 millones significando el 28.8 % del total nacional.

Las tendencias demográficas y económicas señalan en primer lugar, que el proceso de concentración continuará su curso en forma espontánea y fragmentaria, si no toma una medida y plantea una propuesta de una política urbana en la globalización, se instrumenta una coordinación metropolitana conjunta de desarrollo económico y una estructuración del territorio bajo un "Modelo Regionalizado". A esto hay que agregar la desintegración de las estructuras regionales, urbanas y el aumento del desequilibrio ambiental que tenderá a hacer inviable la ZMVM.

Después de ésta reseña queda claro que si no se modifica la tendencia de crecimiento y distribución territorial de la población en relación con el escenario demográfico propuesto en la CRVM, se tendrá que aumentar la productividad, la competitividad con otras regiones y zonas metropolitanas y la actualización del sistema de infraestructura, sistemas de tecnología informacional, la globalización de la economía y la comunicación entre regiones, la gestión entre las autoridades federales, estatales y la autonomía de los gobiernos locales registrando una identidad competitiva dentro de una apertura comercial de mercados.

5.4 PARQUES Y CIUDADES INDUSTRIALES EN EL CONTEXTO REGIONAL DE LA PLANEACIÓN

Las grandes ciudades de los países en vías de desarrollo dan lugar a asentamientos periféricos que tienen en ocasiones la población de una ciudad completa, pero por falta de infraestructura, equipamiento y actividades productivas no tienen niveles de vida como los del resto de la urbe. El municipio de Nezahualcóyotl es uno de los ejemplos, se ubica a 9 Km. del lago de Texcoco, el terreno es prácticamente plano y de composición salitrosa. La búsqueda de mejores condiciones de vida, la necesidad de vivienda, así como mayores oportunidades de trabajo y educación, motivan una corriente migratoria. Se registran y se van agudizando un conjunto de problemas como la irregularidad en la tenencia de la tierra, la carencia de servicios municipales básicos, insalubridad y desempleo.

Todo esto lleva a organizar una asociación de colonos, cuyos objetivos principales son conseguir la plena propiedad de los lotes que ocupan y la instalación de servicios públicos. A partir de 1969, se realizan los estudios requeridos para la regeneración de la ciudad y se resuelve el problema de agua potable, pavimentos, escuelas, hospitales; se crea también un parque industrial que pretende proporcionar fuentes de trabajo locales.

Cuautitlán Izcalli, también formó parte de éste mosaico de formación de nuevas ciudades en el proceso de industrialización regional; en éste caso particular forma parte del sistema intermunicipal del Valle de Cuautitlán- Texcoco que se ha desarrollado con una población de aproximadamente 7.2 millones de habitantes, sobre una superficie de 60,000 has. de suelo urbano. Ésta ciudad es el resultado de la planeación y ejecución del proyecto de una ciudad nueva, por el gobierno del estado de México en los años setentas, como una alternativa de solución del problema del crecimiento explosivo y desarrollado de la zona metropolitana.

Éste municipio se fundó en 1973 para darle cabida al crecimiento demográfico e industrial del área metropolitana de la ciudad de México; a la fecha Cuautitlán-Izcalli se ha convertido en una ciudad dormitorio por la alta dependencia que tiene para otros municipios y el Distrito Federal para obtener mercancías y servicios en cuanto a centros de trabajo. La ciudad ha tenido un rápido crecimiento por la inmigración poblacional, para el año de 1991 se determinó una población de 511,000 habitantes que arroja una tasa de crecimiento promedio anual del 12.3%.

En lo referente al empleo cabe destacar que hay discordancia entre la demanda de mano de obra que requiere la industria local y la que ocupa, pues a pesar de la capacidad de los habitantes, la mayoría de los trabajadores tiene que desplazarse fuera del municipio y a realizar sus actividades (principalmente hacia el sur).

La aparición de nuevos desarrollos habitacionales trajo consigo el arribo de costumbres y condiciones diferentes entre sí, y con las existentes en las comunidades originales por lo que en algunas colonias hay problemas sociales como drogadicción, alcoholismo y vandalismo. De la superficie sin urbanizar 4,368.5 ha, el 32% tiene aptitudes para labores agropecuarias, el 65% tiene actividades forestales y para pastizales el 3%. Al momento de fundarse la ciudad, el uso del suelo se vio afectado porque tomaron con ese propósito los terrenos más aptos para la urbanización, actualmente se siguen disminuyendo por la expansión irregular del área urbana y continúa decreciendo a favor del uso urbano e industrial.

El desarrollo de la ciudad es horizontal con algunos conjuntos verticales de vivienda popular. Con la población actual en el área urbana de 5,196.5 ha se alcanza una densidad de 100 habitantes por hectárea. Los asentamientos por lo regular ocupan 725 hectáreas de tierra ejidal las cuales ocupan el 14% del área urbana y se localizan en su mayoría en el suroeste de la ciudad, siendo ésta la zona que registra el mayor crecimiento desde 1883.

Estos centros antes mencionados tienen nombre de parque pero son zonas industriales, según como se definió en los anteriores puntos, tales como el Parque Industrial Delta, los Parques Industriales de Nezahualcóyotl y Cuautitlán-Izcalli entre otros, pertenecientes al Estado de México, dentro de éste contexto estatal de nuestra zona de estudio, fue necesario determinar el número total de estos instrumentos.

Esta información obtenida en la Dirección de la Industria Pesada y Metal-Mecánica de lo que era antes la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), daba a conocer donde debían registrarse para ser sujetos de extensiones fiscales y al Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales (Fidein).

Dichas instituciones proporcionaron datos relevantes acerca del sistema de parques y ciudades industriales, levantando un censo en abril de 1986 a nivel nacional. La información excluía a los parques industriales de propiedad privada y de los gobiernos estatales, pues al no estar registrados en la SECOFI ni tener convenios con el Fidein, se desconocía el número total de parques existentes. Adicionalmente, la SECOFI proporcionó una lista informal de 167 parques y ciudades industriales que aparentemente comprendía a los no registrados oficialmente.

De ésta forma se constituyó una lista de 11 parques industriales registrados en el Estado de México, sin embargo no todos se encuentran funcionando o sólo operan a una baja capacidad de producción, mientras que en otros están operando normalmente; en otros casos fueron parques industriales que habían pasado a ser zonas industriales como el Parque Industrial Nezahualcóyotl, el Parque Industrial de Cuatitlán-Izcalli e Ixtapaluca en el Estado de México, incluso en algunos casos existen sólo los trazos preliminares de proyectos urbanos-industriales (diseño arquitectónico de los inmuebles y/o de ingeniería industrial para la instalación y ensamble de ductos o instalaciones especiales que requería dicho proyecto) que aún no podían proporcionar información y mucho menos realizar las diligencias para permitir los usos del suelo industrial.

La Comisión Federal de Electricidad y la Compañía de Luz y Fuerza construyeron en lugares estratégicos plantas eléctricas; una de las razones para localizarla en ese lugar fue "crear un mercado para su crecimiento de producción de energía eléctrica", dejando disponible registros para su adecuación o conexión, en ocasiones los proyectos urbanos-industriales no llegaron al término de su etapa final constructiva, por falta de presupuesto o solamente se realizó un 45% o el 60% de la obra planeada, dando lugar a las otras hectáreas faltantes de obras de infraestructura industrial, dando paso a un nuevo asentamiento comercial, o de servicios, retomando la infraestructura existente (eléctrica) para su uso y adecuación.

Durante la etapa del sexenio de Gustavo Díaz Ordaz culmina la etapa experimental de los parques y ciudades industriales en México. Se reobserva en primer lugar, un aumento significativo en su número pues reinicia en éste periodo el proyecto de Cartagena, dada la experiencia que arrojó el periodo anterior de no fraguar algunos proyectos urbano-industrial, por lo que inmediatamente se trabajó en la determinación de que al construir un parque o ciudad industrial, el uso de éste suelo sería prácticamente uso de suelo industrial.

No tuvieron diferencias notables de tamaño o importancia económica y casi todos los parques fundados en el periodo son más grandes que la ciudad Industrial del Valle de Cuernavaca (Civac), tomando éste dimensionamiento como referencia. En teoría, no obstante, la ciudad industrial debería ser más importante que el parque y requerir mayores inversiones para las diferentes etapas constructivas.

Éste periodo contó con cinco parques y la ciudad industrial (abiertos entre 1965-1970); estos revelan que por la carencia de financiamiento para construir ciudades industriales propiamente dichas se optó por los parques por no contar con viviendas y otras edificaciones que son menos costosos.

Las ciudades industriales del país suelen ser significativamente más grandes que los parques industriales, pues el tamaño promedio de los parques es de 119 hectáreas y el de las ciudades industriales de 514 hectáreas, definiéndose en ésta etapa un dimensionamiento físico-espacial de los proyectos urbano-industrial, dado que en la anterior etapa experimental de 1953-1964, ni siquiera tenían un parámetro establecido, sino que la dimensión la daba el presupuesto con que se contaba, la orografía del lugar donde se localizara dicha infraestructura industrial y la distancia en Km. partiendo de la capital de la república.

El complejo proceso de trámites legales, construcción, promoción, ventas, obtención de financiamiento y administración que requiere el funcionamiento de un parque industrial ameritaría un estudio específico, incluso ya establecido el parque industrial de la administración empresarial de dichos parques (dado a éstas circunstancias el alcance de ésta investigación) cuyo objetivo es analizar el sistema de parques y ciudades industriales en el Estado de México. Comprendida nuestra zona de estudio para establecer una mejor valorización de su plataforma del sistema de infraestructura industrial con que cuenta actualmente el estado, se dará un parámetro más amplio del proceso de industrialización en la Z.M.V.M.

Sin antes olvidar la política de impulso a la industria, buscando aplicarla para lograr la transformación económica en las inmediaciones de la ZMVM, comprendida para el impulso y desarrollo de la gran industria y concentración en el Corredor Toluca-Lerma, Estado de México, dado que en su primera fase se diseñaron estrategias de convertir este valle y el vaso del río Lerma en una zona industrial habitacional.

Así, en el año de 1963 a través de la expropiación parcial de ejidos, se creó la Zona Industrial del Valle de Toluca (durante el gobierno del Dr. Gustavo Baz Prada 1957-1963), estableciendo siete secciones dentro de las que se encontraba lo que posteriormente se conocería como Corredor Industrial Toluca-Lerma.³⁵

El establecimiento de grandes industrias, como las automotrices, dan inicio a la etapa media de industrialización, incentivándose el fortalecimiento de las industrias ya existentes y el establecimiento de industrias en las zonas rurales con el fin de acoplar el desarrollo industrial a la dinámica agropecuaria de esos lugares pertenecientes al Valle de Toluca.

A finales de los años sesenta los gobiernos federal y estatal decidieron dar el primer paso concreto para la instalación de la gran industria en el eje Toluca-Lerma y hacia el norponiente del Estado, siguiendo la dirección de la carretera a Atlacomulco y sobre la ruta trazada por el ferrocarril, que en su trayecto desde la capital de la República hasta el norte del país habría a la vez la vía Toluca-Ixtlahuaca-Atlacomulco. Ésta localización e integración del Valle de Toluca deriva a un planteamiento de un proceso industrializador en la Z.P.V.M., integrada por siete municipios conurbados: Toluca, Lerma, Xonacatlán, San Mateo Atenco, Metepec, Ocoyoacac y Zinacantepec, denominados como Z.P.V.M. comprendiendo una extensión territorial de 1,211.25 Km².; y alcanzando una población de 886,147 habitantes para el año de 1990.

Lo que llama más la atención, es el rápido crecimiento y transformación de esta Z.P.V.M., ya que entre 1960 y 1990 llega, se instala y finaliza como zona metropolitana, se convierte de una ciudad sin importancia económica y reducido impacto regional en un centro de difusión de la economía, núcleo de un proceso metropolitano de la ciudad de México. Dada esa circunstancia en Toluca confluyó la industrialización de la mano de obra, protegida por el Estado de México y un medio rural principalmente maicero y ejidal, con urbanización a partir de la capital estatal y las características de una economía agropecuaria y comercial tradicional.

Por supuesto éste antecedente durante éste periodo nos lleva a la conformación cercana del Valle de Toluca a la instalación cercana de parques industriales generando un cambio fundamental en su territorio comprendido, con la participación de nuevos actores de la industrialización y la urbanización de la Z.P.V.M. incorporando a la industrialización a miles de trabajadores, incluyendo obreros y empleados, especialmente provenientes de otros municipios conurbados que conforman el Estado de México; así los grandes flujos que se trasladaron también de la ciudad de México impulsaron las actividades secundarias y terciarias de la Z.P.V.,M.

Sobre la base industrial y la conformación de nuevos asentamientos humanos, de tipo habitacional y comercial, el Corredor Toluca-Lerma se trazó lo que es hoy la parte oriente circundante a la ciudad de México como condición para su desarrollo. Esto permitió que se fueran ampliando y especializando los sectores del comercio y los servicios.

³⁵ Gaceta del Gobierno Libre y Soberano de México, 8 de junio de 1963.

El Parque Industrial de Cartagena (1969) en el municipio de Tultitlán, Estado de México (que en la actualidad forma parte de la ZMVM) es uno de los más relevantes o que tiene alguna característica en especial, cercano al Valle de Toluca relativamente; fue el primero que se ubicó en las inmediaciones de la ciudad de México, gracias a la trayectoria anteriormente mencionada del proceso de industrialización de la Z.P.V.M., éste parque es de interés particular por su punto estratégico de localización entre Toluca y la ciudad de México.

En éste periodo se empezaban a evidenciar las primeras fases del proceso de industrialización, aumentando el número de talleres, almacenes y bodegas, en forma dispersa, incluso hasta los dispensarios de botica y de medicamentos; de esa manera se organizaba una cooperativa (en algunos casos eran familiares) constituyendo la pequeña industria en la Z.O.V.M.

Así acercaba la manufactura a los pequeños establecimientos, donde se procesaban algunos medicamentos, los hilados y tejidos, el procesamiento del papel y la imprenta, etc., en tanto que se aproximaban la manufactura a la fábrica y la comercialización de las mercancías, materias primas, algunos artículos de bienes y servicios de las grandes empresas con obreros asalariados y con un gran capital de inversión, por ejemplo la papelería y comercializadora más grande de América Latina ubicada en la localidad de San Rafael, Tlalmanalco y la comercializadora y productora de tapetes de Luxor ubicada en la localidad de Texcoco, mientras que en Amecameca se establecía la fábrica de tenis, raquetas y todo tipo de artículos deportivos abasteciendo un gran mercado sobre todo el de la ciudad de México y la ciudad de Cuernavaca, y por supuesto sus alrededores; éste panorama muestra que la incipiente industrialización también tuvo lugar en la Z.O.V.M.

No olvidemos los establecimientos de rancherías que comercializaban los productos lácteos, ubicados tanto en Texcoco, San Vicente Chicoloapan, Chalco; los resultados de estos esfuerzos se vieron fortificados con la instalación de varias empresas y fábricas embaadoras de vinos y licores ubicadas en el municipio La Paz, una empresa que había sido el resultado de grandes esfuerzos por conquistar el mercado del área metropolitana y promover una serie de servicios a su alrededor como lo es la empresa industrializadora y embotelladora de Domecq como consecuencia de la intervención del Estado para promover la industria y reactivar los procesos de producción industrial, bajo una carencia de una política industrial integral que considerará todos los requerimientos de la gran industria.

El Estado no dejó de impulsar la protección de esa actividad, pero el problema es que hasta finales de los años sesenta no se contaba con las condiciones generales de establecer una plataforma industrial basada en una mayor producción, parte por la carencia de infraestructura de la zona, de los servicios y las vías de comunicación que todavía no se enlazaban a otras regiones para la comercialización de los productos o materias primas y por otra parte ni los medios de reproducción de la población que se iba asentando, a partir de las cuales la gran industria pudiera efectivamente instalarse en la Z.O.V.M.

Resumiendo lo más importante de la industrialización hacia finales de los sesenta, puede hablarse de un periodo de impulso al Corredor Industrial Toluca-Lerma, con la llegada de 18 nuevas empresas, de las cuales 13 se ubicaron en el Valle de Toluca y 5 en Lerma. Se trata de 13 grandes industrias y 5 medianas, sobre todo correspondientes a la rama automotriz, química, textil y alimentos, con las que se avanzaba en la consolidación industrial de la Z.P.V.M. y se definía una desigualdad regional industrial, marcando un eje de la futura zona metropolitana, paralelamente se concentraba el territorio de Toluca hacia las articulaciones industriales tanto a la Z.M.V.M. como hacia el norte y sur del Estado de México.

Reconstruyendo el camino de la industrialización en el Estado de México, caracterizado por un impulso gubernamental para la localización de las empresas en los parques industriales, así como en las industrias de exportación, con un repunte de las ramas automotriz, química y de alimentos y los talleres textiles (con un relativo margen), elaborado de telas y tejidos de fibra bandas y sintéticas. Gracia a esto se definió la división territorial del trabajo entre los municipios que la integran, derivado en la especialización productiva entre ellos.

5.5 INDUSTRIALIZACIÓN REGIONAL (1970-1980) (PARQUES Y CORREDORES INDUSTRIALES)

Iniciando una sociedad denominada Parque Industrial Cartagena (1969), S.A. de C.V. firmó un contrato de fideicomiso con una institución bancaria y en enero de 1970 solicitó el gobierno del Estado de México la autorización para establecerse. Ésta apareció casi cuatro años después, el 19 de septiembre de 1973, en la Gaceta del Gobierno del Estado de México. En general, en el acuerdo se señala que el fraccionamiento deberá sujetarse a las especificaciones de la Dirección de Comunicaciones y Obras Públicas, debiendo proporcionar los servicios de abastecimiento de agua, desagüe, pavimento en las calles, banquetas en las aceras, red de distribución de energía eléctrica, camellones, alumbrado en las calles y otros servicios.³⁶

El Parque Industrial Cartagena tiene 63 hectáreas, divididas en 23 lotes que van de 50,000 m². a 4,771 m². Hasta 1985, el fraccionador no había cumplido en su totalidad con la construcción de la infraestructura después de haber vendido todos los lotes disponibles, faltando principalmente el alumbrado público, las guarniciones y banquetas, así como los servicios de vigilancia, recolección de basura y limpieza de calles.

A tal incumplimiento se agregó que el parque quedó sin mantenimiento, situación que hizo crisis a mediados de 1985, cuando se dañó el sistema de bombeo de los pozos que lo abastecen de agua; las empresas quedaron sin líquido por aproximadamente ocho semanas. Ante la gravedad del problema, acudieron con el fraccionador y éste acordó pagar 50% de la reparación pero con la condición de que en lo sucesivo los propietarios de las empresas se hicieran cargo del mantenimiento. Al considerar esto inaceptable, optaron por pagar alrededor de un millón de pesos para reparar el sistema de bombeo de agua. Finalmente, de junio a diciembre de 1985, los industriales y el gobierno municipal tuvieron una serie de reuniones con el fraccionador para discutir la posibilidad de que éste entregara el parque al municipio. No obstante, este último se rehusaba a aceptar dicha entrega hasta que aquél no terminara las obras convenidas.

En una reunión del 17 de diciembre del mismo año, el fraccionador argumentó que no contaba con recursos financieros para la construcción de la infraestructura faltante y ofreció repavimentar una calle, colocar el alumbrado público y mejorar el sistema de agua. Los industriales no aceptaron el ofrecimiento y exigieron que se cumpliera con las condiciones que estipulaba la Gaceta del 19 de septiembre de 1973.

Ésta compleja problemática del Parque Industrial Cartagena es recurrente en otros parques, cuyos promotores carecen de la experiencia y los recursos necesarios para proyectos de muy lenta rotación financiera que constituyen instrumentos de descentralización industrial dentro de las políticas nacionales respectivas.

Éste caso también ejemplifica que incluso desde una perspectiva microeconómica estos proyectos requieren de administración empresarial permanente como se había manifestado con anterioridad, para su adecuado funcionamiento, consideración que se debe considerar cuidadosamente al concederse permisos y autorización para el uso industrial para su instalación privada y de otra clasificación.

A principios de los años setenta surgieron signos del debilitamiento de la política del "desarrollo estabilizador" que permitió el significativo desarrollo económico de México; en éste periodo el gobierno entrante propuso reducir las grandes desigualdades sociales que habían provocado un estricto establecimiento a las políticas urbano-regionales descritas en los puntos anteriores, con las que pretendían reducir la elevada concentración económica y demográfica en la ciudad de México y las grandes desigualdades regionales, estimulando las regiones más pobres del país.

En el primer mes de gobierno de Luis Echeverría se crea el Fideicomiso de Conjuntos, Parques Industriales y Centros Comerciales (Fidein), que fue la principal acción específica para el logro de aquellos fines. El antecedente del Fidein fue el fideicomiso constituido en Nacional Financiera, S.A., por acuerdo presidencial del 23 de diciembre de 1970, con el fin de promover y ejecutar el programa de parques y ciudades

³⁶ Gobierno del Estado de México (1973) Gaceta del Gobierno, tomo CXVI, núm. 23, miércoles 19 de septiembre, Toluca de Lerdo, México.

industriales como instrumentos concretos para la descentralización industrial. En 1972, al ampliarse su campo de acción para que incluyera la realización de conjuntos y centros comerciales se adquiere la denominación citada. Sus acciones se inscribieron dentro de un programa de Nacional Financiera en apoyo a la pequeña y mediana industria, para lo cual existen otros organismos que canalizan asistencia técnica y financiera para el fomento industrial.

El principal objetivo del Fidein era estudiar y fomentar la creación de conjuntos, parques, ciudades industriales y centros comerciales, promoviendo su localización y desarrollo en función de ciertos criterios, tales como el aprovechamiento de la infraestructura y de los recursos naturales existentes, distribución más equitativa de los beneficios del desarrollo industrial, la descentralización urbano-industrial, el agrupamiento de empresas afines o complementarias para propiciar procesos de integración industrial y el financiamiento de obras de infraestructura y del equipamiento de parques industriales.

A pesar de que hasta 1982 el Fidein administraba únicamente 15% de los 130 parques y ciudades industriales existentes, se puede considerar que su creación contribuyó a la rápida expansión del conjunto de parques industriales que ocurre a partir de 1971. En esta fecha se inicia la rápida expansión de los parques y ciudades industriales en México. Las nueve ciudades industriales realizadas representan 45% del total existente. El periodo de 1971-1976 es el más importante en cuanto a construcción, es significativo que sólo una es privada (ciudad industrial Mitras, en Monterrey), mientras que las ocho restantes son públicas: siete de los gobiernos estatales y una federal (ciudad industrial Nueva Tijuana). La explicación de ésta tendencia es que se requieren elevadas inversiones y un tiempo prolongado para culminar los proyectos por lo que difícilmente son atractivos para los inversionistas privados.

Un imposible criterio para calificar como exitosa a una ciudad industrial es que toda la superficie para empresas, vivienda y servicios se encuentran ocupados (vendidos o rentados) y que el promotor sólo conserve la administración y el mantenimiento. De acuerdo con este criterio, ninguna de las nueve ciudades ha sido exitosa pues están lejos de contar con el número de empresas que permite su tamaño. Éstas tienen 10 y 15 años de operar y en promedio se han establecido cinco empresas industriales por año, esto es, entre las nueve tienen 558 establecimientos en funcionamiento y en construcción.

Con base en el número de empresas anuales, el tamaño promedio del lote industrial por empresa (8,000 m².), la superficie existente para las instalaciones se puede estimar el tiempo para culminar el proyecto, esto es, para ocupar toda la superficie destinada a plantas fabriles. La parte urbanizada para la industria se divide en 282 lotes o más, de los cuales de 160 a 168 lotes son para la pequeña industria (1,000 m².), de 85 a 90 lotes corresponden a la mediana industria (4,000 m².), y de 20 a 25 lotes para la grande (25,000 m².), estos parámetros son los que constituirían aproximadamente la lotificación industrial de las ciudades, siendo que no existe la conformación de una ciudad industrial en el contexto del Estado de México.

El parque industrial igualmente pasa por un proceso secular que muestra signos de existencia predominante en el Estado de México, de los cuales estos parques industriales presentan diferencias significativas, en cuanto a tamaño, número de empresas instaladas y lotes vendidos, su accesibilidad, etc. Éste desigual desarrollo se presenta tanto a nivel nacional como estatal, según las necesidades del fraccionador o del estado para incrementar su disponibilidad mixta o particular.

Dadas las condiciones económicas a las que se enfrentaba el país en la década de los setenta, se presentó una economía con un gran auge industrial, iniciada a partir de los años cuarenta y cincuenta, apoyada en gran parte por la consolidación de una industria petrolera en gran expansión.

Aunado a esto, el modelo de crecimiento que sustentaba las condiciones generales del país, era el de un modelo de crecimiento hacia dentro, llamado "Modelo de Sustitución de Importaciones", las premisas de éste modelo fueron, entre muchas, la de generar un esquema de industrialización sustentada con recursos internos y castigando al máximo la importación de insumos extranjeros. La actividad económica para esos años mostró las condiciones que vivía el país. Para los primeros cinco años de 1970, la estructura porcentual de la misma, reveló que el grueso de la producción lo tenía la industria manufacturera (23.7%),

seguida por el sector de los servicios (25.9%), sector muy ligado al desarrollo de los otros sectores y posteriormente el sector agropecuario con una participación de (12.2%).

Para esos mismos años, los estados de la Republica Mexicana que más participaban en el PIB, fueron las entidades de Distrito Federal (27.6%), Estado de México (8.6%), Jalisco (7.1%) y Veracruz (6.5%). En el Estado de México (a partir de la década de los setenta) las condiciones económicas de la entidad, reflejaron una vez más el comportamiento agregado de la economía. La composición del PIB del estado expone que el sector primario se llevaba la mayor contribución con un 27.2%, participación que lo llevó a ubicarse en el tercer estado con mayor desarrollo primario, aunque su participación en el PIB agrícola nacional no fue muy representativa, puesto que apporto el 8.86% únicamente.

El segundo subsector en importancia fue el comercio, restaurantes y hoteles con un 33.0% de participación al PIB del Estado de México seguido del subsector de la industria manufacturera con el 39.8% de colaboración.

Con el petróleo en completo auge y registrando demandas importantes de éste preciado mineral, la economía mexicana entra en una fase casi dependiente de recursos de éste sector, que posteriormente se colapsó al entrar los años ochenta y registró una de las mayores crisis de deuda externa de nuestro país, junto con algunos países Latinoamericanos.

Para éste periodo encontramos que el subsector de la minería alcanza su mayor participación en el total nacional (6.8%). Para 1975 la participación del sector primario en el estado del Estado de México disminuyó su colaboración de 22.3% situación que resulta curiosa puesto que en cinco años éste sector tuvo una buena participación en la riqueza del estado, lo cual hace pensar que con el paso del tiempo para las actividades agropecuarias en la entidad no mantenían una diversificación o mayor contribución de otros subsectores en la estructura económica del Estado de México.

Sin embargo a pesar de su participación en el PIB del estado sigue siendo primordial el impulso al campo dentro de las actividades primarias teniendo que mejorar su tecnología de producción.

La tendencia de los otros sectores se mantiene estable y mejorable, el subsector de comercio, restaurantes y hoteles; en éste año aporta más del 36.5% al PIB estatal, subsector que a nivel nacional también ocupa el grueso de la participación (25.2%), seguido de éste se situó la industria de la manufactura con el 38.0% la cual presenta una tasa de crecimiento promedio de 15.6% dentro de los primeros cinco años de los setentas. Con respecto a éste subsector, se verá más adelante como tendrá un espectacular crecimiento, tanto en el ámbito nacional como estatal, arrojando una inmejorable participación de los Sectores Metropolitanos: la Zona Norte I, II y III, que comprenden gran parte del Estado de México.

En éste mismo periodo el proceso de industrialización madura en el Estado de México, la industria manufacturera perdió su papel predominante en la estructura económica estatal, pues comenzaron a desarrollar los servicios, siendo que el Estado de México era la segunda entidad federativa más industrializada del país, sólo por debajo del Distrito Federal ya que concentraba más de la quinta parte del producto manufacturero nacional.

Para ello a continuación se presenta un panorama general de los parques industriales más representativos que conforman la zona de estudio. El número de lotes vendidos no coinciden con el de empresas en operación (aunque en general se suponga que a más lotes vendidos mayor número de empresas instaladas) porque transcurre un lapso significativo entre la compra y la construcción de la planta y porque la compra de otros se realiza como inversión especulativa.

Así el Parque Industrial Santiago Tianguistengo (1971) en el Estado de México únicamente cuenta con 19 empresas establecidas o en construcción, pese a los 88 lotes restantes que fueron vendidos.

Al parecer se trata de compras especulativas, pues la administración no tiene programada la construcción de plantas, éste tipo de prácticas distorsionan los objetivos básicos de estos instrumentos. En efecto, los

terrenos baldíos provocan la subutilización de la infraestructura y frenan el crecimiento industrial pues al encarecerse el precio de los lotes se eleva el monto de la inversión en tierra de las nuevas empresas a instalarse.

Mientras que en cada parque se puede evaluar el desempeño, hay que considerar además de sus características diferenciales (tamaño, número de lotes, infraestructura, venta de lotes, promoción, servicios complementarios, seguridad, administración empresarial, tiempo estimado para saturar la superficie disponible para las empresas, etc.) la información de las empresas establecidas (monto de la inversión, mano de obra ocupada, valor de producción, comercialización de productos, etc.) aunque todo esto depende del tamaño del parque industrial a proyectar incomparable.

Considerando que el 83.8% de los parques construidos en este periodo han tenido un desarrollo insatisfactorio, es evidente que no ha sido nada fácil el éxito de estos proyectos. En cuanto al desarrollo del Parque Industrial El Oro (1973), por iniciativa del gobierno del Estado de México estuvo a cargo del Instituto de Acción Urbana e Integración Social (Auris) y del Fideicomiso de Parques Industriales (Fidepar); éste último solicitó al Fidein de Nacional Financiera un diagnóstico de factibilidad. En el dictamen preliminar de seis cuartillas se señaló que la demanda potencial en los diez años siguientes la podría cubrir el Parque Industrial de Atlacomulco (a 30 Km. del Parque Industrial El Oro).

Por tanto se recomendaba efectuar un estudio regional para planear la oferta de terrenos industriales de ambos parques.

En caso de que el estudio recomendara el desarrollo industrial del terreno, lo aconsejable era habilitar una primera etapa de 10 hectáreas para permitir la saturación del parque Atlacomulco. Si bien no fue posible saber, si se realizó el estudio recomendado, se puede señalar que el dictamen preliminar no incluye consideraciones sobre los factores de localización industrial en El Oro, ni sobre el tiempo real que requiere un parque para saturarse. El Parque Industrial El Oro se localiza en el municipio del mismo nombre, al noroeste del Estado de México, tiene una superficie total de 107 hectáreas distribuidas en 89 hectáreas para uso industrial, 6 hectáreas para la infraestructura vial y 12 hectáreas de reserva territorial para futuro crecimiento.

Tras 10 años de haberse fundado carece prácticamente de infraestructura y en sus 35 lotes sólo se ha establecido una empresa maderera denominada Proforo (Productos forestales), que es una asociación rural. No obstante, alrededor de 20 hectáreas se han vendido a particulares y el resto pertenece al Auris. A su ritmo anual de establecimientos industriales (0.1), requerirá 700 años para saturarse. Éste es un claro ejemplo de una iniciativa totalmente fallida.

Considero que éste periodo se caracterizó en la realización de varios parques industriales con base a una instrumentación de promoción industrial. A nivel nacional se puede decir que el desarrollo de 4 parques industriales de cada 5, de los 31 construidos entre 1971-1976 ha sido insatisfactorio. En 22 casos, han establecido menos de 1.9 empresas al año, por lo que a ese ritmo requerirán décadas y aun mucho más tiempo para saturarse. Es indispensable por ende, incorporar la dimensión del tiempo en cualquier intento para planear en forma integral los parques y ciudades industriales en México.

Sin embargo, en el siguiente año se acelera la realización de más parques y ciudades industriales, ya que en el periodo comprendido de 1977-1982 se construyeron 60, esto es, 50% más que en el sexenio anterior. Estos se dividen en 55 parques industriales y 5 ciudades industriales, observándose que hay un aumento considerable de realizar más parques. Los 60 parques y ciudades se suman a los 51 existentes hasta 1976 para conformar un conjunto de 111 en 1982 presentando únicamente el análisis que corresponde a nuestra zona de estudio enmarcada en el contexto estatal del Estado de México.

Las acciones emprendidas por el gobierno estatal resultaban más que obligada ley para promover la industrialización de los parques industriales, ya que por un lado las disposiciones de la Ley de Protección a la Industria fijaban condiciones para acceder a la exención total de impuestos en el que las empresas

quedaran instaladas por el propio gobierno del Estado y aún no contaban con esa área, al menos en condiciones aceptables.

Por otra parte si tenemos en cuenta que hace tres década empezó la instalación del Corredor Industrial Toluca-Lerma (el cual quedó ubicado en el tramo de la carretera México-Toluca que va de la ciudad de Lerma a la capital del estado como si fuera un centro de gravedad industrializado) pasando por San Mateo Atenco, para que fuera posible la instalación de la gran transformación de la estructura espacial territorial y poner en práctica una política de promoción y "motivación" hacia los industriales de otros municipios, además de acondicionar otros territorios a las necesidades de los empresarios que establecían sus exigencias para asentarse dentro del municipio de Toluca o cualquier otro municipio como el caso de la zona sur del Valle de Toluca, hacia Tenango del Valle, impulsando la instalación de un Parque Industrial Tenango (1973).

A principios de los años setenta éste parque industrial se erigió bajo la política federal de impulsar la industrialización en las principales ciudades que rodean al Corredor Industrial Toluca-Lerma, siendo uno de los primeros parques con un tipo de propiedad privado, con un aproximado de trece años de operación y contando con una superficie de 18 hectáreas, cubriendo una venta de 56 lotes vendidos y solamente se establecía la posibilidad de adquirir 38 lotes más para las empresas que abrían nuevos nichos de mercado.

Después de tener un margen de ganancias aceptables y considerables dentro de la conformación del Corredor Industrial Toluca-Lerma, dichos fraccionadores mantenían en ese periodo el establecimiento de 17 empresas en operación y una en proceso de construcción de sus inmuebles, dando como resultado un promedio anual de empresas establecidas de 1.4, requiriendo un aproximado de 40 años para su saturación y dependiendo que crezca el mercado de comercios y servicios en el Valle de Toluca, siendo que en la parte sur empezaban establecerse grandes factorías y embotelladoras, sobre todo surgiendo pequeñas empresas artesanales, una variedad de comercios y establecimientos de medianas industrias en la reparación y mantenimiento automotriz, además de servicios especiales de agencias de mensajería y paquetería.

Saltando a la vista la importancia de la industria automotriz terminal o de ensamblado en la etapa de industrialización y de instalación de parques industriales, se impulsó la parte del sistema intermunicipal del Valle de Cuautitlán-Texcoco expandiendo su campo de oferta y demanda en el municipio de Cuautitlán Izcalli (anteriormente mencionado) por su gran relevancia en conformar otro Corredor Industrial de Servicios Automotriz.

Y si bien básicamente la localización de ésta rama industrial obedece a las estrategias de los consorcios transnacionales que la controla, la ubicación particular al interior del país está condicionada por el patrón de ocupación territorial de las actividades industriales automotrices y de los mercados.

En este sentido, es claro que la instalación de esas filiales representaba la ampliación del ámbito de influencia de la ZMVM, y una mayor vinculación económica y social entre la ciudad de México y el Corredor Industrial Toluca-Lerma, desempeñando éstas la función de territorio viable y con las mejores facilidades para la instalación industrial y las condiciones generales para la producción y distribución de mercancías, materias primas, y servicios, constituyendo la creación de un enlace de articulaciones dentro de la estructura vial con el intercambio comercial desde la parte sur del estado donde se localiza el Parque Industrial Tenango del Valle comunicándose con una mayor accesibilidad jerárquica urbano-industrial al Parque Industrial Santiago Tianguistengo que a su vez se enlaza con el Corredor Industrial Toluca-Lerma.

Éste "corredor industrial sur-centro", tendría su mayor mercado en el Valle de Toluca y en la capital nacional, donde se encontraban más desarrollados los complejos industriales y la fuerza de trabajo más capacitada.

Por lo tanto en la parte norte del Estado, localizado el Parque Industrial El Oro, se articulaba con el Parque Industrial El Trébol (1974) y el Parque Industrial Atlacomulco (1978). Estos se localizaban cercanos al municipio de Atlacomulco en la parte noroccidental del Estado de México, el primero constituía 12 años de

operación y 52 hectáreas de superficie lo conformaban, manteniendo 38 lotes baldíos y 38 lotes vendidos con un tipo de propiedad industrial privado, contando con la instalación de 11 empresas instaladas manteniendo un promedio anual de empresas establecidas de 0.9, por lo que éste parque se estimó con un aproximado de 54 años requeridos para su saturación; dada ésta circunstancia el gobierno tomó la decisión de apoyar a éste parque y conformar un "corredor industrial norte-centro", fue así como el segundo parque fue escriturado en 1978 por el gobierno del estado, pero inició las ventas de lotes hasta 1982 en apoyo al fortalecimiento de dicho corredor que posteriormente se entrelazaría con el Corredor Industrial Toluca-Lerma.

Atacomulco siendo la cabecera municipal es una ciudad pequeña de alrededor de 700,000 habitantes situada a 2,670 metros sobre el nivel del mar y con una temperatura media de 12.9°C, su superficie es de 232 hectáreas de las cuales 202 se dividieron en 147 lotes industriales y el resto corresponde a vialidad y servicios.

Hasta 1986 había vendido 62 lotes a razón de 15.5 anuales y estaban instaladas o construyéndose 31 empresas que promedian 7.8 anuales, a éste ritmo se requeriría 15 años para completar su etapa de realización que agregados a los que tiene operando harían un total de 19 años.

La venta de lotes las realiza una dependencia del gobierno del estado, pero existe una asociación de industriales de Atacomulco constituida como sindicato patronal registrado ante la Secretaria de Trabajo, que elige a una mesa directiva que realiza servicios de apoyo a las empresas en materia de mantenimiento industrial, asesoría y gestiones, programas de capacitación, relaciones públicas y gubernamentales, etc.

Se comprueba nuevamente que para que un parque sea exitoso la participación activa de los empresarios es una condición necesaria, aunque no suficiente.

A pesar de que en el periodo de referencia (1975-1981) se pusieron en marcha políticas tendenciosas a la desconcentración territorial de la industria que acrecentaron aún más la concentración de industrias en la ZMVM y el Corredor Industrial Toluca-Lerma, para revertir los desequilibrios presentados se otorgaron facilidades a las empresas que salieran del Distrito Federal y se reubicaran en los parques industriales del Estado de México, intentando con esto establecer polos de desarrollo industrial en los municipios que contaban con parques industriales instalados: Lerma, Toluca, Ocoyoacan, Tianguistenco.

Mientras que Atacomulco, Aculco, Temascalcingo, Tenancingo y Tejupilco; se consideraban como opciones viables para el crecimiento desconcentrado de la actividad industrial; cabe hacer mención que la mayoría de estos municipios están localizados en la Z.P.V.M., sin tomar en consideración el otro extremo del estado conformado por la Z.O.V.M., en suma, se presentó una tendencia hacia el poniente del estado con una mayor tendencia hacia el desarrollo industrial desconcentrado de las áreas tradicionales.

Esta gran oleada de la instalación de la plataforma del sistema de infraestructura industrial tuvo un gran impacto tanto a nivel nacional como en su contexto de nuestra zona de estudio, ubicada en el Estado de México, éste proceso de industrialización generó un impacto irreversible, sobre todo en la cabecera municipal de Toluca, donde se instaló posteriormente un Parque Industrial Toluca (1979) que se encuentra comprendido en las inmediaciones de la ZMVM y fue creado por decreto del gobierno del estado, llevando 7 años de operación y contando con una superficie de 28 hectáreas, registrando una venta de 16 lotes vendidos en su primera fase, contando solamente con 3 lotes baldíos que aún estando vendidos no se encuentran ocupados.

Si se suman las empresas anteriormente mencionadas en operación y en construcción en éste periodo se obtiene el total de lotes del parque con 16, dado que se requieren un aproximado de 2.3 años requeridos para su saturación.

5.6 INDUSTRIALIZACIÓN REGIONAL (1980-1990) (PARQUES Y CORREDORES INDUSTRIALES)

El subsector manufacturero arribó a la década de los ochenta con 125,944 establecimientos, una estructura ampliamente diversificada, una demanda ocupacional superior a dos millones de personas, en PIB de 165,532 millones de pesos, una tasa de crecimiento de 7% en los últimos años de los setenta y la consolidación productiva de las divisiones de bienes de consumo duradero e intermedio.

Para entonces la industria manufacturera aportaba 18.6% del PIB total del país, lo cual permitió a México participar con 2% del PIB industrial del conjunto mundial de las economías de mercado en 1980 y ocupar el décimo lugar por producción total, con una base productiva de 1.5 veces más grande que la del continente africano. El PIB industrial per cápita del país se ubicó en \$2,473, que situaba al país, en el lugar número 36 entre las más de 150 economías de mercado del mundo. El modelo de sustitución de importaciones mexicano agotó sus posibilidades como estrategia de industrialización, y a principios de los ochenta el sector industrial mostraba los siguientes efectos negativos:³⁷

- ❖ Política industrial proteccionista a la competencia internacional, lo cual propiciaba el crecimiento de una industria con bajos niveles de productividad y autofinanciamiento, pobre integración nacional y débil penetración en los mercados internacionales.
- ❖ Situación monoexportadora con base en el petróleo, siendo que en 1980 correspondían a las exportaciones petroleras casi dos terceras partes de las totales.
- ❖ Expansión acelerada de la demanda agregada valiéndose del gasto público y del endeudamiento externo, la cuenta corriente de la balanza de pagos llegó a un déficit de casi 8% del PIB en 1982, pero sin efecto multiplicador en el resto de la economía.
- ❖ Tecnología importada que no era siempre la más adecuada y que conlleva un lento aprendizaje tecnológico y una baja producción de bienes de capital.

Así, la nueva estrategia de cambio estructural propuesta en 1983 perseguía el crecimiento económico en función de la reorientación industrial hacia el comercio exterior, impulsando la modernización y el potencial de grupos industriales con capacidad exportadora. El objetivo primario era ubicar la industria manufacturera como rectora de la economía mediante su inserción en los mercados internacionales. Esto significaba la adaptación del modelo neoliberal para el desarrollo económico y una estrategia de industrialización orientada a las exportaciones.

En éste desarrollo industrial se encuentra un grado de avance de ésta actividad en la pequeña industria, cuyo alcance e importancia económica eran muy reducidos en su primera etapa, razón por la cual el impacto sobre el territorio resultaba sumamente limitado, manifestándose como en la mayoría de los parques una división de trabajo a su interior, en la especialización productiva estrechamente vinculada con la creación de éste parque, a excepción de fábricas establecidas en su primera fase: de hilados y tejidos de seda, las de tejidos de punto, cortinas y puertas de fierro, aparatos electrodomésticos y muebles de lámina, creándose como centro industrial destinado a producciones de consumo inmediato y orientados al suministro de los mercados próximos.

Con la creación del Parque Industrial Toluca se establecieron las grandes industrias que contaban con una ubicación inmejorable, así como condiciones adecuadas para impulsar su industrialización acelerada y por lo tanto la venta de lotificaciones industriales, para empresas pequeñas, medianas y grandes. Como fábricas de muebles de madera, tule y otros materiales, fábricas de jabón, los productos textiles, alimentos, servicios, empresas fabricantes de productos y materiales de plástico, una cementera, etc. Éste periodo es verdaderamente corto en relación al desempeño de los parques mexicanos, por lo que desde una perspectiva microeconómica, su desarrollo ha sido exitoso.

Sin embargo, al iniciar la década de los ochenta la economía Mexicana se encontró inmersa en una de las peores crisis de deuda que se han registrado, derivado de los elevados prestamos que se obtuvieron para

³⁷ IBAFIN (1989) Tecnología e Industria en el futuro de México, México, Centro de Investigaciones para el Desarrollo.

la explotación petrolera y a su vez la caída de los precios del hidrocarburo que no permitieron cubrir ni la deuda ni el costo de la misma. Las finanzas públicas son casi dependientes de los recursos, se calcula que aproximadamente alrededor del 40% de los ingresos del gobierno federal provenían solo de la explotación del petróleo.

El problema de la deuda trajo consigo un lento crecimiento de la economía que para los primeros cinco años de la década de los ochenta tuvo una tasa de crecimiento promedio de tan solo 1.9%. En el siguiente cuadro podemos observar cual es la estructura del PIB nacional, con él podemos observar cual es la tendencia de los sectores productivos antes los cambios en las políticas económicas que ha seguido nuestro país.

Para mediados de los ochenta y con los problemas antes mencionados, la estructura económica del país se determinó de la siguiente manera: el sector primario alcanzó una participación de 9.3%, el sector secundario presentó una participación de más del 39%, sector que entrada la siguiente década jugará un papel clave en el desarrollo (como ya lo veremos) y en donde la industria manufacturera es la que mayor aportación tiene a éste sector, por su parte el sector terciario, conjunta el grueso de la producción nacional con más del 60% y en donde los servicios es el subsector más dinámico.

Ante éste contexto la economía del Estado de México sigue basada en su desarrollo del sector terciario pues para 1985 tan sólo en éste periodo aporta más del 20% del PIB estatal dentro de estos primeros cinco años, es decir de 1980 a 1985, el sector terciario creció a una tasa promedio de 48.1% anual, la cual representa uno de los más elevados crecimientos a nivel nacional de éste sector.

Continuando con un repunte de la industria, en especial la manufactura, ésta crece a pasos agigantados y presenta tasas de crecimiento promedio de 59.2% anual, pues en conjunto con el sector secundario aporta cerca del 86.3% al PIB estatal; para finales de los años ochenta y con la entrada en vigor de un nuevo modelo de desarrollo llamado "Neoliberalismo", la estructura económica del país cambió rotundamente, se pasó de un sistema económico con casi nulo comercio exterior a un complejo esquema de una economía liberalizada comercialmente hablando.

Bajo este modelo de desarrollo, el intercambio comercial y la expansión de las exportaciones, serán piezas clave del crecimiento en los próximos años. Para 1988, la estructura económica del país se constituía de la siguiente manera: La importancia y la participación del sector de la manufactura se detecta en mayor medida en diferentes estados de la república. Encontrándose entre los primeros diez estados manufactureros como lo son: Querétaro, Nuevo León, Estado de México, Coahuila entre otros, su participación en la estructura económica de la entidad es fundamental con 20.6% de la riqueza producida en la entidad.

A finales de los noventa, se observaba una mayor concentración económica en los sectores comercio y servicios a los productores, mientras que en las manufacturas predominan sólo algunas ramas de actividad ya que las industrias se han descentralizado trasladándose a la periferia, a las regiones donde se cuenta con infraestructura y parques industriales.

En particular la región centro, en éste periodo observa notablemente la disminución de municipios en condiciones de extrema pobreza en términos relativos al tomar en cuenta las áreas metropolitanas, las zonas urbanas y los municipios que conforman los anillos intermedios o periféricos que han experimentado efectos de sinergia del dinamismo industrial y los patrones de concentración poblacional, sin embargo no hay correlación con la reducción de las desigualdades regionales y se pone en evidencia que éste proceso de desconcentración industrial de la ciudad de México hacia la Zona Metropolitana de Querétaro, la Z.P.V.M. y gran parte de los municipios que conforman la Z.N.V.M. y la Z.O.V.M.

Reforzándose un desarrollo industrial hacia el norte, el oriente y el poniente del Valle de México, actualmente se traducen en economías de aglomeración y de especialización. La apertura comercial impulsó la modernización y la reestructuración de las empresas para adecuar al modelo exportador e iniciar

el proceso de diversificación y descentralización de la planta productiva sobre todo de las altamente contaminantes.

Recordemos que el crecimiento industrial del país durante el periodo 1940-1980 estuvo determinado por seis elementos principales: I) sustitución de importaciones, II) cambios en la estructura industrial hacia su diversificación productiva, III) cambios en la demanda agregada como consecuencia del incremento del ingreso real de la población y de transformaciones en los patrones y necesidades de consumo, IV) incrementos relativos de la productividad, V) cambios hacia la mayor concentración técnica, económica y financiera y VI) construcción por parte del Estado de un vasto conjunto de condiciones generales para la producción, con lo que la composición interna del capital cambia hacia una mayor participación del socializado sobre el privado (Garza, 1999).

La política económica de sustitución de importaciones tuvo como efecto una tendencia hacia la concentración del ingreso, en términos personales como sectoriales y regionales. Si bien en la década de los ochenta hay un cambio de proteccionismo para hacer la planta productiva competitiva ante mercados internacionales buscando la globalización de la economía mexicana a través del T.L.C.A.N., las devaluaciones de la moneda frente al dólar americano de 1982 y 1994, ocasionaron más de una década de crisis económica cuyo efecto ha sido la de fortalecer aún más ésta tendencia a la concentración del ingreso.

No obstante que la economía del país elevara su tasa de crecimiento, mientras no haya una más equitativa distribución del ingreso, la población mayoritaria de bajos ingresos no será receptora del mejoramiento económico y seguirá actuando en el mercado informal e ilegal de la tierra para procurarse un espacio habitable, lo cual tiene a su vez como efecto directo la expansión urbana incontrolada en la Z.O.V.M.

La profunda crisis económica que inició a partir de 1982 frenó drásticamente el crecimiento de la industria nacional y como reflejo la construcción de parques y ciudades industriales. Si en 1971-1976 se realizaron anualmente 6.8 de estos instrumentos y en 1977-1982 la cifra se elevó a 10.0 anualmente; en los años de 1983-1988 se reduce drásticamente a 3.3., no obstante, entre 1982-1986 se construyeron 19 parques anualmente, que junto con los 111 existentes hasta 1982 y el construido después de 1986, conforman 131 parques y ciudades industriales en México (Garza, 1999).

A pesar de ello se instaló un par de años atrás el Parque Industrial El Coecillo (1980) y el Parque Industrial El Cerrillo (1982), manteniendo un proceso de concentración industrial en el Estado de México, teniendo a su favor su región geoeconómica o zona de influencia inmediata con la ZMVM descuidando por completo su territorialidad con la Z.O.V.M. comprendida por diez municipios conurbados del Estado de México, resultando un territorio que no presentaba ninguna opción de concentrar un parque industrial, ni mucho menos la creación de una ciudad industrial, sino que el centrodé de gravedad de la urbanización-industrial se encontraba o partía del Valle de Toluca manteniendo su hegemonía como capital estatal y concentradora y reguladora del "corredor industrial norte-centro" y "corredor industrial sur-centro", manteniendo una jerarquía determinante la Z.P.V.M., formada por siete municipios conurbados.

El establecimiento de los Parques Industriales de El Coecillo es propiedad privada y El Cerillo es propiedad del gobierno del estado, conformado por un parque público estatal, ambos instalados en la parte de la Z.P.V.M.; el primero lleva manteniendo una operación de aproximadamente quince años con una extensión territorial de 170 hectáreas con una venta de 15 lotes industriales vendidos y 45 baldíos y con la conformación de 10 empresas y solo con el 0.7% de instalación empresarial industrial, estimando unos 79 años para su saturación, dada la casualidad por su cercanía con el parque público estatal que mantiene un mejor desarrollo de intercambio comercial.

Sin embargo, El Cerrillo es un parque que mantiene estrecha relación con la pequeña y mediana industria, contando tan sólo con una superficie de 55 hectáreas, y un margen de ventas de 29 lotes y 37 sin vender pero contando con el mismo número de diez empresas instaladas y un mejor desempeño de empresas instaladas con 2.5 anual, estimando un menor tiempo de saturación de 19 años.

Los dueños del capital industrial para asentarse e impulsar las actividades productivas establecieron un conjunto de requisitos que abarcan tanto las condiciones generales de la producción, la infraestructura y servicios básicos para la industria como la reproducción de la población, en particular de la fuerza de trabajo, pero además requerimientos para transformar el Valle de Toluca en una "ciudad industrial", capaz no sólo de ofrecer los servicios básicos para el funcionamiento productivo sino además el acondicionamiento del territorio, a fin de brindar los satisfactores sociales que los nuevos actores del proceso de industrialización exigían, contando los cambios urbanos que favorecían la elevación del nivel de los habitantes en general de la Z.P.V.M.

Un año después se crea el Parque Industrial San Antonio Buena Vista (1983) que es propiedad del gobierno del estado y se localiza en San Lorenzo Tapatitlán, en el municipio de Toluca, Estado de México, de cuya área urbana forma parte. Ésta área cuenta únicamente con una superficie de 16 hectáreas distribuidas en 14 hectáreas para lotes industriales y 2 hectáreas de vialidad, diseñado para la pequeña empresa y de sus 44 lotes de alrededor de 2,000 m². Se han vendido 14 hectáreas, teniendo dos empresas operando y 12 en construcción. La ocupación de los 30 lotes disponibles requeriría únicamente de 4 años al ritmo anual de 7, esto es que en sólo 6 años terminaría su etapa de realización. Éste éxito se explicaría básicamente porque se le situó en una ciudad de dinámico crecimiento industrial y por que se especializó en pequeñas empresas que son de rápida construcción.

La ciudad de México, entre 1983 y 1988 fue un centro industrial importante para la producción industrial nacional: 28.5% en 1930, 32.1% en 1940, 40.0% en 1950, 46.0% en 1960, 46.8% en 1970 y 48.0% en 1980, vecinada la crisis económica de 1982, la ciudad de México al poseer una estructura económica diversificada fue afectada, ya que entre 1980 y 1985 el número de firmas industriales pasó de 38.4% a 33.1%, mientras que el empleo industrial decreció de 1.1 millones en 1980 a 844 mil en 1985.

En el caso del nivel de vida, el poder de compra cayó en 53.2% entre 1982 y 1988. A la par que México se industrializaba también su vertiente de crecimiento de las áreas metropolitanas de las ciudades mexicanas se ensanchaba en las periferias o en el contorno de los primeros anillos.

De éste modo en 1940, 3.9 millones de mexicanos vivían en ciudades urbanas, para 1960 la población urbana casi se cuadruplicó con 14.4 millones viviendo y consolidando los anillos concéntricos de las áreas metropolitanas, mientras el proceso de metropolización regional se iniciaba, principalmente por la expansión de la mancha urbana del Distrito Federal dentro del Estado de México (Garza, 1990).

La urbanización se extendía hacia otros centros de población, que se caracterizaban por la concentración de población migrante y población flotante, dadas sus características de concentración industrial, demandando más mano de obra calificada y especializada con la tendencia de un cambio de residencia de su lugar de origen estableciéndose así la ponderación de otra industria como es la vivienda generadora de otros satisfactores de bienestar familiar.

Creándose prácticamente en éste periodo un trinomio de satisfactores socioeconómicos indispensables para la formación de los nuevos asentamientos humanos: el proceso de urbanización-industrial, el proceso de la concentración territorial habitacional y la creación de nuevos polos de desarrollo económico regional.

El Parque Industrial Exportec (1985) constituido por una propiedad de un parque público estatal cuenta con dos años de operación y con una superficie de 106 hectáreas, de las cuales ha vendido solamente 4 lotificaciones industriales, manteniendo 68 lotes baldíos y 5 empresas instaladas de las cuales en éste periodo una se encuentra en proceso constructivo, estimando un número promedio de 2.5 anual de empresas instaladas y 29 años para la saturación de dicho parque; ésta distribución territorial del conjunto de parques industriales en el contexto estatal, aunado con la existencia de fraccionamientos Agroindustriales, Promotoras industriales, Parques Industriales Agropecuarios, Parques Recreativos Turísticos, localizados en la parte surponiente y norponiente de los municipios del Estado de México.

El Parque Industrial Exportec, especialmente construido para empresas exportadoras o maquiladoras con alto nivel tecnológico, es el primero de maquila no localizado en la frontera norte del país a raíz del Acuerdo Presidencial para poder instalar maquiladoras en todo el territorio nacional.

La expectativa de impulsarlas en el Corredor Toluca-Lerma radicaba en las ventajas que presentaba particularmente la Zona Metropolitana de Toluca: parques industriales y zonas fabriles aledañas, con amplias posibilidades de instalación. Lo anterior resultaba importante, ya que cerca de 70 empresas ubicadas en Lerma, Toluca y Tianguistenco eran exportadoras.

El crecimiento continuo de la inversión productiva de la Z.P.V.M. dio como resultado que la participación de la producción industrial en el PIB estatal siguiera siendo superior al generado por el sector terciario. De alguna manera disminuyeron relativamente las desigualdades regionales y promovieron sobre todo la descentralización industrial de México.

Ahora bien, cabe señalar que si las empresas se hubieran establecido sin la existencia del parque, ello de cualquier manera hubiera significado la organización del espacio urbano-industrial. En éste sentido, resulta que la industria no sólo aumentó su nivel de empleo de 40,182 a 46,938 plazas entre los periodos de 1980-1988, sino que incremento las instalaciones en los parques industriales.

Según los Censos Industriales de 1980 y 1988 se instalaron 47 empresas, grandes y medianas. Por ello, ya que mantuvo su importancia en la estructura económica estatal y de toda vez que se convirtió en el factor más determinante de la terciarización de la economía, puede afirmarse que la actividad industrial se encontraba reforzando su presencia durante los ochenta; con lo que la Z.O.V.M. llegó a mostrar algunas de las características de áreas industriales, con los cambios derivados de la emergencia de una clase baja media, conjuntamente con un cambio en la escala social y territorialmente se propagó en la ampliación de sus zonas industriales y de una ocupación territorial demandante de vivienda para algunos trabajadores fabriles.

Paralelamente se consolidó la zona urbana oriente y el núcleo de la misma. Todo lo anterior implica concentrar un cambio sustancial dentro del desarrollo urbano-industrial territorial de la Z.O.V.M. definiendo en todo lo posible ubicar un proceso de industrialización concentrado tomando la infraestructura existente de ciudad Nezahualcóyotl, La Paz y sus alrededores, agrupando a su vez un gran crecimiento poblacional, sobre todo a partir de los años ochenta; el mayor crecimiento de la población se registra en la ZMVM ya que para los años noventas alcanzó 15.5 millones de habitantes con 8.24 millones en el Distrito Federal y 7.26 millones en los municipios conurbados del Estado de México.

Para el año 1995, la ZMVM llegó a 17.2 millones con su población distribuida por mitades entre el Distrito Federal y los municipios conurbados del Estado de México, con 8.5 y 8.7 millones de habitantes respectivamente (Rébora, T., 1999).

Constituyendo a la entidad mexiquense en un territorio cuyo objetivo principal es adquirir más reservas territoriales en los polos de desarrollo previamente establecidos para seguir impulsando un crecimiento regional industrializador principalmente en la Z.P.V.M. y seguir ofreciendo algunos espacios industriales que contaran con la infraestructura y los servicios necesarios para el establecimiento de diferentes empresas en la Z.O.V.M. de manera ordenada, logrando establecer la creación de algunas empresas, fabricas industriales, bodegas o en la mayoría un corredor de talleres fabriles.

Ahora bien, los parques industriales se concentraron en sólo dos municipios del estado: Toluca y Lerma, donde se crearon cinco parques: El Cerillo, San Antonio Buenavista y este último Exportec, ubicados al oriente de la ciudad de Toluca "Corredor Industrial Toluca -Lerma", sin embargo se tiene que añadir que en éste periodo la política del desarrollo de los parques industriales había perdido su ímpetu y prácticamente (con unas excepciones) fue abandonada a partir de 1990.

5.7 INDUSTRIALIZACIÓN REGIONAL 1990-2000 (PARQUES Y CORREDORES INDUSTRIALES)

En particular, las ciudades que conforman la Región Centro se han transformado en espacios receptores, con características de concentraciones de actividades económicas relacionadas con el sector servicios. En éste sentido la terciarización se relaciona con el desarrollo de actividades vinculadas con la era de la informática.

Desde éste punto de vista del trinomio industrializador-urbano, en los años noventa, bajo el llamado "realismo" económico neoliberal, el PIB creció en 3.6% entre 1990 y 1994, aunque con el derrumbe del 1995, la tasa de crecimiento cayó en 1.5%. Esto ocurrió bajo un crecimiento de la población que pasó de 81.2 a 91.2 millones de mexicanos entre 1990-1995, es decir de los 10 nuevos millones de mexicanos 9.1 habitan en ciudades urbanas, la expansión demográfica reciente del país sucede básicamente en el México urbano; la totalidad de éste crecimiento ocurrió en las zonas metropolitanas de 500 mil y más habitantes, que pasaron de 16 a 24 entre las cuales existen 6 de más de un millón de personas (la ZMVM y las zonas metropolitanas de Guadalajara, Monterrey, Puebla, León y Tijuana).

Para 1996 encontramos que la participación de los sectores como el primario y la minería son cada vez más reducidos 6.3% y 1.4% respectivamente, dando paso a una economía en donde la mayor colaboración al PIB lo llevan los servicios y la industria con 66% y 25%. La estructura productiva tiene una convergencia de mayor contribución que se deriva de la enorme importancia que guardan éste tipo de intercambio comercial de servicios y una economía insertada en la globalización.

Lo anterior implica que la pérdida de atracción de la ciudad de México en una urbe considerada con una pérdida considerable del trinomio industrializador-urbano, existen varios centros poblacionales conformados por anillos concéntricos o alrededor de su periferia siendo los nuevos polos de desarrollo industrializador gracias a la conformación de un sistema de infraestructura urbano que dejó la ciudad central; esto estimuló la continuación de nuevos espacios concentradores con ventajas y desventajas del nuevo modelo de desarrollo neoliberal vinculado hacia el exterior, sin corregir las desigualdades espaciales y perpetuando contextos con conflictos sociales con o sin servicios urbanos, con dotación de equipamiento, con limitantes de infraestructura hidráulica, con déficit de áreas habitacionales, etc.

Estos efectos de la desconcentración del trinomio industrializador-urbano-habitacional- acentuaron al mismo tiempo en áreas de precariedad de los servicios una problemática actual, el despoblamiento de las áreas urbanas consolidadas hacia la periferia conformada por municipios conurbados cuya población activa se incorpora anualmente a un trabajo informal dentro de la existencia de espacios urbanos deteriorados, ha creado bodegas vacías, talleres clandestinos e instalaciones de fábricas que producen la mitad de su capacidad, donde habitan una población segregada y sobre todo personas que no tienen un trabajo estable dentro de un sistema económico liberal con fuertes ligas en el mercado mundial.

En éste sentido, la población articula sus actividades en diferentes centros (comerciales, industriales y residenciales) organizando su vida de una manera multicéntrica, asentadas en una desigualdad del equipamiento urbano y servicios, sus desplazamientos pendulares a sus diversas actividades que son esporádicos y sólo mantiene la frecuencia constante de ésta movilidad urbana, la actividad laboral y la actividad escolar de las personas.

Por lo que la activación de estos desplazamientos deben ser coparticipes con la reactivación del trinomio industrializador-urbano-habitacional: I) el proceso de urbanización-industrial con el crecimiento económico y su repercusión en la generación de empleos, II) el proceso de la concentración territorial habitacional con la distribución de los sectores sociales y la calidad de vida, III) la creación de nuevos polos de desarrollo económico regional como motor del crecimiento económico regional, como lo fue la actividad manufacturera generando localmente el 48.6% del valor agregado nacional, sin descuidar las ramas industriales con mayor contribución como los productos de hule, imprentas, artículos electrodomésticos y productos metálicos.

En primer lugar tenemos las ramas industriales que conservan cierta localización orientada hacia las fuentes de materia como la metálica básica (siderurgia), celulosa y papel, minerales no metálicos y los productos del petróleo y carbón que se han comportado dinámicamente pero no se han centralizado en torno a la capital de la república, sino al contrario, la tendencia de establecimiento en la ZMVM: los productos de cuero y piel y de calzado y vestuario, provenientes de León.

Otra cuestión importante es la desarticulación entre la industria y la academia en nuestro país, tiene su origen en la aplicación durante décadas de un patrón de desarrollo que ha obedecido a programas de ajuste estructural, lo que ha dado como resultado el dismantelamiento del aparato productivo, el debilitamiento de las instituciones y la destrucción del tejido social, donde se ha subestimado y despreciado el valor de la educación, la ciencia y la tecnología como generadores de riqueza nacional.

En México el sector industrial no invierte en educación, no obstante son los usuarios principales de la producción de las universidades, es decir, de los profesionistas, científicos y tecnólogos. Por otro lado, la oferta de profesionistas (sobre todo a nivel posgrado) no corresponde a los requerimientos específicos de la industria y de los diferentes sectores productivos del país. El porcentaje del PIB que se invierte en Ciencia y Tecnología es de 0.42%, la UNESCO recomienda para países en vías de desarrollo 1.5% del PIB. Países como Alemania y Japón invierten 6%; sin embargo, es importante señalar que más del 60% de la inversión que hacen los países desarrollados proviene de la iniciativa privada.

La desarticulación entre sectores genera problemas de oferta y demanda, ésta fue la estrategia que permitió durante el siglo pasado, la permanencia en el poder de un gobierno que limitó la participación social significativamente. La democracia, entendida a fondo, es el motor de la planeación y determina el equilibrio de los mercados internos.

Con éstas fortalezas, la zona requiere de construir el espacio de encuentro entre los investigadores y la iniciativa privada con acuerdos operativos concretos, para la adecuación e innovación tecnológica, dando atención particular a la micro, pequeña y mediana industria, como es el caso de la Universidad Autónoma de Chapingo y La Escuela de Posgraduados así como la Escuela Normal entre otras instituciones.

Además, tendrán que revisarse la normatividad y los marcos lógicos que imponen dichos organismos para los proyectos de desarrollo, de acuerdo con las leyes y reglamentos nacionales, esto es importante no sólo por la dependencia económica que genera, sino por las limitaciones para la planeación en el marco de la realidad del país. Siendo necesario visualizar en ésta época tres estrategias distintas de industrialización, para adentrarse a una competencia internacional:

Promoción de las exportaciones: Depende de la demanda mundial y de la competitividad del país. Los mecanismos utilizados para favorecer ésta estrategia son la atracción de inversión extranjera directa, selección tecnológica apropiada a su estructura industrial y especialización productiva en ciertos grupos de actividad para conseguir ventajas comparativas.

Sustitución de importaciones: Depende de la demanda doméstica. Los mecanismos utilizados son el fomento a la IED, prácticas de protección a la industria local, acciones de cobertura para el mercado local y una participación activa del Estado en la función de producción de bienes manufactureros a partir de sus empresas paraestatales.

Industrialización endógena: La dinámica la determina el propio país mediante el uso máximo de los recursos existentes. Los mecanismos utilizados son las capacidades locales disponibles, baja intensidad de capital (o relación capital-trabajo) en sus procesos productivos durante una primera fase, fomento y promoción a la pequeña y mediana empresa, uso de recursos, de factores, financiamiento local y política industrial activa. Empezando así un adelgazamiento que sufrió el Estado de México a raíz de la implantación del modelo neoliberal, manifestándose en la privatización de empresas paramunicipales que se habían constituido en décadas anteriores; con esto se puede asumir que el Estado pierde su papel de promotor directo de su desarrollo, sin embargo, sigue participando en ola política industrial aunque de manera indirecta.

Esto implica que en éste periodo se conciba que los costos crecientes de vivir en el Distrito Federal combinados con la crisis económica, golpeó a los grupos de menores ingresos a lo que se suma a la escasez real y especulativa del suelo habitacional, comercial e industrial y tiene como efecto la expulsión de la población en búsqueda de espacios más baratos donde asentarse.

En el periodo 1990-1994 se dio continuidad a algunas políticas instrumentadas en periodos anteriores, especialmente en lo referente a la desconcentración industrial, mediante la promoción de lotes industriales disponibles en diferentes parques industriales del estado.

Mientras que los fraccionadores insisten en la expansión industrial en las periferias de la ciudad de México, incorporándose a la promoción de conjuntos industriales que se quedaron a medias en su realización o incluso tratando de resolver una reactivación de algunos parques industriales o en la mayoría de los casos amarrándose de la infraestructura existente por parte del Distrito Federal y el Estado de México, consolidando la creación de los "corredores industriales noreste" del Estado de México, conformados por los municipios conurbados de Tlalnepantla, Atizapan de Zaragoza, Ecatepec, Naucalpan, Nicolas Romero, Cuatitlán-Izcalli, Tultitlán y Coacalco.

Dentro de éste periodo los nuevos asentamientos de los parques y zonas industriales, en la conformación de los "corredores industriales noreste" en la mayoría de los casos se contaban con escrituras constitutivas, terrenos que fueron donados por el estado en algunos casos, otros por concesión a fraccionadores o dependencias gremiales de industriales afiliadas a la Secretaria del Trabajo u otra organización civil, manteniendo su registro y acreditación con papeles de posesión de los predios, etc.

Tomando en consideración una visión de desarrolladores inmobiliarios que invirtieron su dinero y su confianza en un fraccionamiento de ésta grana envergadura (ya que en algunos casos fueron escasos sus desarrollos) algunos tuvieron éxito, otros con un crecimiento satisfactorio por integrar a su máxima venta de lotificación industrial y continuando su operación del parque industrial, otros con un desarrollo insuficiente manteniendo por debajo de sus expectativas esperadas, otros con un mediano desarrollo y ocupación de personal laboral o en su defecto por la falta experiencia administrativa empresarial.

Hubieron algunos que de plano fracasaron por falta de inversión y capacidad de cobertura de la infraestructura a instalar o por falta de mantenimiento en sus instalaciones de servicio, seguridad, etc.; por último incluso llegaban invadir terrenos y expropiarlos tanto fraccionadores como el municipio, llegando a un acuerdo con las autoridades estatales.

También se dio un fuerte impulso a las exportaciones mediante proyectos de apoyo a la exportación promovidos por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), en razón de la entrada de México al T.L.C.A.N., impulsando a las micro, pequeñas y medianas empresas con servicios de asesoría y gestión por parte del gobierno estatal.

Actualmente la composición económica que guarda nuestro país responde a una serie de reformas estructurales iniciadas a partir de mediados del decenio de los ochenta y a la cada vez más latente inserción al proceso de globalización, mediante una rápida liberalización de la economía y una estrategia de industrialización encaminada al desarrollo de las exportaciones.

A fin de emprender la gran tarea de analizar el impacto del desarrollo económico regional del T.L.C.A.N. en la Z.O.V.M. el gobierno detecto un gran descuido resultando una desigualdad del desarrollo regional, por un lado la dispersión de áreas industriales en los diferentes "corredores industriales noreste", al sur un establecimiento paulatino (en ocasiones lento del desarrollo) del "corredor industrial norte-centro", dependiendo de la consolidación del Corredor Industrial Toluca-Lerma, mientras en la Z.O.V.M. presentaba diferentes características tanto en términos de uso agrícola como en términos habitacionales y comerciales que estaban condicionados por el crecimiento migratorio poblacional y que fue rechazando la ciudad de México por la falta de espacios, asentándose en los suelos dedicados a la agricultura como planicies, suelos lacustres y áreas dedicadas a la agricultura de temporal y de riego, presentando grandes demandas de suelo urbano por parte de aquellas localidades que se encontraban cercanas a la ciudad de México.

Esta radiografía de la composición del desarrollo urbano-industrial permitía detectar la escasa presencia de un desarrollo industrial en la Z.O.V.M., pero sí una gran demanda de suelo con fines habitacionales y comerciales, presentándose ésta zona con una característica en la composición del suelo relacionado con depósitos de sedimentos que formaron las tierras arenosas, existiendo tierras salinas cercanas al ex Lago de Texcoco, ya que algunas tierras cercanas al ex Lago de Texcoco no son propicias para la agricultura, técnicamente poco recomendables para usos domésticos en virtud de su calidad de agua y salinidad no propios para una población, y por si fuera poco, ésta integración de diez municipios presentan problemas de accesibilidad y de comunicación por dos aspectos trascendentales, el primero por su composición orográfica y natural del terreno, divididos por la composición natural de cerros como el de Chimalhuache en clavado en la localidad de Chimalhuacan, el cerro el pino en la localidad de Chicoloapan de Juárez, San Francisco de Acuautla y el cerro Elefante que componen las inmediaciones de las localidades de Valle de Solidaridad y Chalco con Ixtapaluca.

Presentándose de esta manera una barrera natural que permita un acceso de mayor fluidez hacia nuestra zona de estudio, en otros casos los cerros presentan una dispersión de localidades sin comunicación inmediata como es el cerro del Tenayo y el cerro Sacramento enclavados en la localidades de Tlalmanalco y Amecameca, siendo éstas localidades lejanas para tener una mayor accesibilidad hacia la ciudad de México y el Estado de Morelos.

Otro aspecto trascendental lo constituye la infraestructura vial de la Carretera Federal México-Puebla No. 190 y la Autopista México-Puebla No. 150, que proceden a fragmentar ésta zona impidiendo el paso directo hacia la Región Norte y la Región Sur comprendidas en la Z.O.V.M. al igual que la Carretera Federal México- Texcoco No. 136 que mantiene un paso de libramiento por el ex Lago de Texcoco hacia la ciudad de México, en síntesis, no existe una accesibilidad directa por donde transitar desde la localidad de San Salvador Atenco hasta Amecameca.

Estos dos componentes: la conformación orográfica de los cerros y la conformación artificial conformados por la autopista y las carreteras incluyendo todavía la existencia de las vías del ferrocarril sin uso, es la muestra de suspender toda posibilidad de conformación de un desarrollo industrial incipiente, sino más bien hasta la fecha una dispersión de áreas industriales sin ningún acercamiento de intercambio, por lo cual el gobierno conformó una serie de corredores en la Z.O.V.M.: Texcoco-Chimalhuacán, Nezahualcóyotl-Ixtapaluca y Valle de Solidaridad-Chalco, que en muchas ocasiones no cuentan con los servicios y la adecuada planeación de los mismos en los casos de agua, drenaje, energía eléctrica, entre otros, sin manifestar un desarrollo pleno en alguno de estos corredores, únicamente sobresaliendo el Corredor Industrial Nezahualcóyotl-Ixtapaluca por la infraestructura vial existente de la Carretera Federal México-Puebla No. 190 y la Autopista México-Puebla No. 150.

Sin embargo, ésta concentración urbana que se da en la Z.O.V.M. está relacionada con el crecimiento natural de la población que con la inmigración proveniente de otros lugares del país tiene sustento, ya que la Región Centro y la ZMVM en espacial, concentra los mayores niveles de inversión en infraestructura y equipamiento, así como en servicios además es en la actualidad el mayor mercado a nivel nacional e internacional, modificando su estructura (coeficientes de ocupación y utilización del suelo) ya que estos coeficientes están relacionados con el control que ejerce sobre factores que intervienen en los procesos de producción y ocupación territorial, conformando un centro comercial y financiero relevante en éste periodo por la entrada en vigor del T.L.C.A.N.

Para lograr un desarrollo sostenido y continuo del país (que permita el aprovechamiento integral de los recursos naturales y humanos que se tiene disponibles) es necesario integrar el proceso productivo regional ante la apertura comercial del T.L.C.A.N. Dentro del objetivo, el Gobierno Federal debe permitir que las obras que anteriormente eran de carácter gubernamental se den en concesión o bien a través de co-inversiones para que se obtengan dos beneficios.

En primer término, dotar a la población de los servicios e infraestructura de carácter regional, ya no es considerable y conveniente los desarrollos de infraestructura local, se tiene que entender un beneficio mayor y una cobertura más amplia de varias localidades dispuestas a colaborar a la inserción de un

proceso productivo encaminado al crecimiento económico regional, coadyuvando con esto a cubrir el déficit en la inversión pública.

Segundo establecer una coordinación entre gobierno, municipios y particulares decididos a tomar una participación en la creación de infraestructura de comunicaciones y transporte, con el fin de apoyar las políticas de crecimiento y estabilidad económica que el gobierno del Estado de México ha decretado, así como la integración y desarrollo regional para que los servicios sean suficientes, de calidad y alta eficiencia, permitiendo la participación de la inversión privada en los términos que la ley lo permita, pero para aumentar ésta presencia se debe actualizar el marco normativo e institucional, a fin de mantener las atribuciones de autoridad del Estado, sin que esto represente un perjuicio para el capital privado.

Dentro de la partida presupuestal del gobierno federal y sus medidas que instrumentará en infraestructura se debe contemplar para la red carretera y ferroviaria, máxima prioridad a la modernización de la red troncal de comunicaciones y transportes de la Z.O.V.M. por el congestionamiento que se genera y la saturación de transporte de carga, particulares y de servicio, aumentando el aforo vehicular y congestionando en un nodo vial, las llegadas de diferentes destinos Puebla, Tlaxcala, siendo el puerto de Veracruz la puerta de entrada del comercio Europeo, principalmente para trasladar productos diversos, materia prima, bienes y servicios para evitar el congestionamiento que se origina (anteriormente descrito) en la de la carretera Federal México-Puebla No. 190, la autopista de cuota México- Puebla No.150 y la carretera Federal México-Texcoco No. 136, pasando por las vías férreas del Antiguo Ferrocarril a Cuautla y el Parque Ind. Rancho el Carmen (sin operación) dentro de la cabecera municipal de los Reyes- La Paz, Ixtapaluca y Chalco, siendo un acceso de mayor importancia del transporte de carga a la ciudad de México.

También impulsar la inversión de los gobiernos estatales y de los particulares en la ampliación de redes troncales de comunicación y de terminales de pasajeros y en servicios conexos, mejorando la tecnología de los servicios de ayuda a la navegación aérea, marítima y estimulando el desarrollo industrial de las regiones con participación privada, por lo que el análisis de la economía urbana regional exige una serie de elementos respecto a las localidades que comprenden los municipios conurbados y que requieren una serie de indicadores que primeramente deben de estar sustentados en una fuente oficial así como en una metodología previamente establecida para generar tal indicador.

Es aquí donde la economía presenta ciertas limitantes para poder cuantificar de manera óptima la verdadera estructura económica de una región, con todos los elementos que la forman. En el presente estudio se trata de resaltar las características de la economía de las localidades en base a las particularidades económicas que se presentan para determinar la especialización de la actividad económica de los mismos.

Para (Garza, 1999) bajo su teoría de la PEA refiere que la unidad productiva es esencial para el crecimiento sostenible de desarrollo social y económico en cada localidad ya que el sector primario muestra una drástica disminución de 29.2% en 1980, 22.7% en 1990 y el 15.3% en el 2000; resultado de crecer únicamente a razón de 0.2% anualmente, absorbiendo tan sólo 252,000 nuevos empleos en un lapso de 30 años, iniciando la industria en contrapartida de un rápido crecimiento en la ZMVM transformándose en el principal centro industrial gracias a la creciente inversión pública para desarrollar infraestructura para el establecimiento de industrias.

Así que al finalizar el milenio, el Valle de México absorbía cerca del 46% de la inversión pública federal destinada a la industria, a las comunicaciones y transportes. Por lo que en la ZMVM se está dando un proceso de especialización, relacionado con las nuevas formas de producción flexible de las empresas y los encadenamientos mercantiles globales donde se incorpora el aprendizaje empresarial, la IED en el Distrito Federal y el Estado de México representando el 61% del total en el año 2000.

Respecto al Estado de México, el 50% de la inversión extranjera directa y de las manufacturas se localizan especialmente en los municipios conurbados de Naucalpan, Tlalnepantla, Ecatepec (área norte), La Paz y Texcoco (área oriente) y la Zona Metropolitana de Toluca; ésta consideración municipal se debe por las condiciones que prevalecen a un modelo de crecimiento basado en el sector externo y la apertura

comercial evidenciando la polarización regional, aumentando el número de empleos y de unidades económicas.

Actualmente el empleo se concentra en los Estados de Puebla, el Estado de México y Tlaxcala, siendo que Puebla se distingue por ser el estado con las remuneraciones más bajas, lo que explica la instalación de empresas; ahí también se utiliza la capacidad ociosa de grandes empresas para maquilar productos de exportación. La Región Centro se especializa en las ramas manufactureras que producen maquinaria y equipo, así como en la industria textil y de la confección.

La dependencia de la industria maquiladora del mercado externo así como de la IED, constata con la crisis económica experimentada por Estados Unidos que afecta el empleo, la producción y las exportaciones con efectos diferentes a nivel regional.

Podemos resumir, que al inicio de éste nuevo siglo las actividades tanto a nivel nacional como estatal se han modificado de manera tal, que existe una convergencia hacia las actividades secundarias y terciarias y donde el sector primario se ha relegado un poco en el desarrollo del país. Así en el ámbito económico, es imprescindible recuperar de manera sostenida y justa el crecimiento de producción, el deterioro de la situación económica aunada con la falta de recursos suficientes para atender decididamente y de manera total la satisfacción de las demandas sociales. Esto originó en desequilibrios de naturaleza interna cuyos efectos fueron gravemente acrecentados por la falta de liquidez por la cual atravesaba el país, siendo necesario superar la escasez de recursos para la inversión destinada a incrementar y mantener el crecimiento que impone el desarrollo del país.

6

EJES TRANSNACIONALES DEL T.L.C.A.N.: CORREDOR ECONÓMICO COMERCIAL

6.1 DESARROLLO INTERREGIONAL: ENLACE DE CORREDORES

Se destaca una inversión de 91 mil 800 millones de pesos en el Sistema de Infraestructura de Comunicaciones y Transportes evitando que éstas sean incosteables por falta de uso estableciendo tarifas de peaje accesible y fijando un tope para que las cuotas no se disparen. A pesar de esa situación el gobierno federal puso en marcha el Programa de Inversión en Autopistas y la Modernización de Corredores Carreteros en este sexenio, informando que este sector volverá a participar nuevamente en la construcción y operación de las autopistas y carreteras a nivel nacional.

Una de las obras más importantes de este programa es la creación de un corredor que unirá al PACÍFICO con el GOLFO y en el cual participarán ocho gobiernos estatales; dentro de este proyecto se tiene prevista la construcción de un libramiento en la Ciudad de México que unirá a las autopistas: México- Querétaro, México-Pachuca y México-Puebla.³⁸

El anillo metropolitano, perimetral y suburbano reducirá de manera importante el flujo vehicular en la ZMVM así como los tiempos de traslado de los usuarios; medidas que impulsan la competitividad a desarrollar inversión en la infraestructura, a apoyar a las empresas nacionales para el traslado de sus productos y mercancías así como promover más polos de desarrollo industrial y comerciables servicios en la Región Centro y la Región Golfo. En los últimos años, la longitud de la red nacional carretera ha perdido dinamismo, lo que coloca a México en un lugar rezagado frente a otros países que mantienen una apertura comercial globalizada con otras regiones.

³⁸ La Jornada (2003) 21 mayo, Sección Financiera, México, p.29.

Nos anteceden los caminos de tierra hasta las carreteras de acceso limitado, las autopistas y los métodos de financiamiento en su construcción como un método que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes utiliza para construir y pagar por instalaciones de transporte eficaces para el traslado de bienes, servicios y personas acortando los tiempos de desplazamientos de una ciudad a otra.

Cada día, la necesidad de buscar un mejor estilo de vida en una ciudad distinta a la que habitamos actualmente toma más fuerza. Mejorar las condiciones de desarrollo, salud, educación, seguridad, bienestar y por supuesto, económicas. Y es que muchas de las localidades que están integrándose al sistema nacional urbano muestran una tendencia de crecimiento poblacional desordenada, lo que podría traducirse en mayores rezagos sociales y por tanto en un grado de marginación de categoría alta o muy alta en el mediano y largo plazo.

La realidad nos dice que cuando se conjunta un crecimiento desordenado de la población con una mala política de desarrollo urbano es porque los resultados son catastróficos y las ciudades entran en una etapa de colapso irreversible. Sin lugar a dudas, las contradicciones económicas y sociales de un país como el nuestro y los problemas que generan (delincuencia, mal aprovechamiento de los recursos naturales, contaminación, desempleo, etc.) hacen cada vez sea más difícil detectar y aprovechar las oportunidades que presentan algunas ciudades para elevar nuestra calidad de vida.

En 2004, la ONU ubicó a nuestro país en la posición número 53 dentro de su listado anual de desarrollo humano, un dato que esta íntimamente ligado a los informes mundiales de los países con mejores condiciones para vivir. La mayoría de la gente desconoce una serie de datos del sistema urbano nacional que podría cambiar esta percepción acerca de algunas ciudades que, si bien tal vez no tienen un carácter cosmopolita, si cuentan con otros elementos que resultan atractivos para los ejecutivos y empresarios que buscan nuevos horizontes.

Como pudimos constatar en esta investigación, cada vez toman mayor relevancia indicadores como el crecimiento económico a futuro y el nivel de sustentabilidad económica de la ciudad, que es un indicador que nos permite entrever la viabilidad de que siga invirtiéndose en infraestructura y el entorno ecológico. Vale la pena profundizar sobre este último tópico, ya que es un tema que está apareciendo cada vez más en la mesa de debates nacional e internacional y cuanto más se deteriore el ecosistema y se agoten los mantos acuíferos, se irán obteniendo una relevancia igual o mayor a la de los energéticos o intercambios comerciales.

Los costos de energía eléctrica para su transporte y almacenamiento se están convirtiendo en una deuda prácticamente impagable y lo peor es que cada vez hay que excavar más profundo para encontrar mantos freáticos. La carencia del vital líquido no sólo afecta a la dinámica familiar o comunitaria, también se traduce en un alto costo para las empresas y particularmente para las industrias que se asientan en ciudades con poca disponibilidad de agua llevando a la salida o desaparición de negocios.

El esquema de desarrollo regional planteado en el documento inicial parte de la premisa de que el desarrollo es primordialmente de carácter humano, por lo cual se aboca a proponer acciones de lucha contra la pobreza, promover inversiones productivas y crear infraestructura y sustentabilidad ambiental, a fin de aprovechar las oportunidades en el contexto de la globalización (Presidencia de la República, 2001).

Cabe mencionar que se pretende erigir al PPP como un modelo de desarrollo regional bajo un esquema de planeación de largo plazo (20 a 25 años) y de carácter supranacional, toda vez que incluye al conjunto de los países centroamericanos; como ya se menciono con anterioridad, el PPP es una iniciativa gubernamental atribuible al Presidente Vicente Fox, que se nutre de diversos proyectos que ciertamente no son tan recientes, de hecho varios de ellos venían operando desde el sexenio anterior, por lo tanto, uno de los meritos del PPP ha sido su capacidad para articular un conjunto de proyectos regionales y otros relacionados con los países centroamericanos.

I) El Corredor Biológico Mesoamericano. El Sur-Sureste forma parte del trópico húmedo mexicano y concentra más del 70% de la biodiversidad de América Septentrional, también presenta ecosistemas ricos

y variados como selva tropical y de montaña, bosque, humedales y manglares. El Sur-Sureste forma parte del llamado Corredor Biológico Mesoamericano, en el cual se distribuyen una gran cantidad de especies y endemismo y es reconocida entre las cinco regiones en el mundo por su mega diversidad; cabe señalar que este corredor biológico es un proyecto que ya había sido propuesto en el año 2000, el cual cuenta con la participación del Banco Mundial, que ha destinado un fondo financiero por 11.5 millones de dólares. (World Bank, 2000).

II) El Corredor Sísmico en la Zona de Tehuantepec. La creación de un paso ínter oceánico para el desplazamiento de mercancías había sido un proyecto que venía desde el Porfiriato, pero volvió a resurgir bajo los gobiernos de Echeverría, López Portillo, Salinas y Zedillo, quienes en sus distintas versiones sexenales (Comisión Coordinadora para el Desarrollo del Istmo de Tehuantepec, Proyecto Alfa-Omega y Programa de Desarrollo Integral del Istmo de Tehuantepec) se propusieron revitalizar la región sísmica de nuestro país. Sin embargo, estas propuestas adolecieron de una clara orientación para integrar la región desde una perspectiva económica y territorial, no contaron con los recursos financieros necesarios, ni despertaron las expectativas y el interés necesario para atraer las inversiones privadas; adicionalmente, la falta de consenso o conflicto potencial con las comunidades indígenas del Istmo (zapotecos, mixes, zoques y mixtecos) cancelaron la posibilidad de reactivar eficiente y competitivamente el anhelado puente ínter oceánico.

En términos de la posibilidad de convertirlo en un espacio de la globalización como plataforma de distribución de mercancías entre la Cuenca del Pacífico, América y Europa, resulta un proyecto factible, dado que las redes mundiales de transportación de mercancías funcionan bajo sistemas de transporte intermodal. Este es el motivo por el cual Estados Unidos desplaza su tráfico de mercancías en su propio territorio, al configurar puentes terrestres bajo sistemas ínter modales altamente competitivos frente a la alternativa que presentaba el Canal de Panamá.

III) El Corredor Turístico Mundo Maya. La región posee un rico patrimonio escénico, arqueológico y cultural que ha sido dinamizado a partir de centros, rutas y circuitos articulados en la península de Yucatán y Chiapas. Entre ellos se encuentran la Riviera Maya (corredor Cancún-Tulum) y los sitios arqueológicos y ecoturísticos de Chiapas como Palenque, Cascada de Agua Azul, Lagunas de Montebello, Cañón del Sumidero, etc. En buena medida, dichos lugares forman parte de los circuitos turísticos de gran crecimiento provenientes de Estados Unidos, Europa y Japón, principalmente.

En términos de desarrollo interregional, la base inicial de dicho proyecto se centra en la creación, reactivación o modernización de nuevas infraestructuras para el transporte (carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos), que resultan una condición necesaria pero no suficiente para articular la región y atraer nuevas empresas que buscan la infraestructura y equipamiento necesario para conectarse hacia el mercado nacional e internacional.

Al menos en el inicio del PPP y su repercusión en el Sur-Sureste mexicano, se percibe una cierta distorsión ya que de los 7,457 millones de pesos correspondientes a los recursos programados en el Presupuesto de Egresos de la Federación para el año 2002, 83.8% de éstos se orienta hacia la construcción, modernización y ampliación de infraestructura carretera.

En términos de la redefinición y vinculación con el conjunto de proyectos y corredores nacionales en el Sur-Sureste (SEDESOL, 2005), se pueden identificar tres grandes corredores que a su vez integran segmentos específicos:

- ❖ Corredor Veracruz-Monterrey: corredor multimodal, logístico y energético del Golfo de México que articula Tabasco y Chiapas hacia la frontera México-Estados Unidos.
- ❖ Circuito Peninsular de Yucatán: corredor turístico que inicia en Cancún-Riviera Maya y el aprovechamiento de la biodiversidad de la península de Yucatán y el Caribe.

- ❖ **Corredores Transversales:** corredores logísticos manufactureros, maquiladores, turísticos y de aprovechamiento de la biodiversidad, integrados a su vez por el llamado corredor Milenio (Veracruz-Acapulco), el corredor Acapulco-Tuxpan, el corredor del Altiplano central y Circuito Transísmico de Tehuantepec.

Para resumir, es importante aclarar que el T.L.C.A.N. fue una innovación importante en el periodo posterior a la Guerra Fría al promover la integración económica regional en el continente americano. A diferencia del tratado comercial entre Canadá y Estados Unidos, el T.L.C.A.N. reunió una economía en vías de desarrollo con dos economías industriales avanzadas y amplió las reglas para incluir nuevas áreas como la laboral y la del medio ambiente. Además construyó un crecimiento del comercio entre Canadá y Estados Unidos. Los volúmenes de comercio generados por el Tratado han producido mayores efectos en México que en Estados Unidos, pero en ambos países los impactos subregionales ameritan un estudio sistemático.

Las condiciones en el nivel subnacional son críticas para el desempeño de la nación en una economía más abierta y globalizada. Las recientes crisis económicas de México han producido diferentes efectos en las distintas regiones y también las condiciones locales afectan los patrones de ubicación industrial y el desarrollo. Las ganancias del comercio se acumularán específicamente en aquellas ciudades dotadas con mayor capital dándole a la palabra capital un sentido más amplio para incluir capital humano (educación), capital físico (infraestructura) y capital institucional (gobierno local efectivo), de ahí la importancia de ver hacia el sur presentando grandes rezagos en estos ámbitos, lo cual refleja la naturaleza del sistema tecnológico de cada país.

Lo anterior permite concluir que en México las oportunidades para acceder a la tecnología extranjera que ofrece el T.L.C.A.N no han sido apropiadamente aprovechadas; la tecnología no ha sido diseminada, difundida, ni asimilada por las empresas mexicanas. En este marco, México es hasta ahora lo que se le llama *seguidor de tecnología*. Se trata también de un caso nacional antiético de aquél en donde existe una fuerte relación entre la tecnología extranjera y la tecnología nacional, lo cual significa que se trata de un país que tiene capacidades tecnológicas sólidas, mecanismos de aprendizaje tecnológico fuertes, relaciones y redes de flujos de información tecnológica muy bien construidos y desarrollados.

Es cierto que México ha perdido competitividad en sectores y segmentos industriales intensivos en mano de obra y los salarios reales han crecido, pero esto no tiene por que ser tragedia; en la moderna economía global anteriormente referida donde se analizó los costos de producción distan mucho de ser el elemento más importante de la competitividad económica. A cambio de salarios más altos, las empresas en México han ganado mucho en experiencia manufacturera, calidad y oportunidad; y desde hace una década en diseño y desarrollo tecnológico.

Algunos de estos argumentos más recientes han sido mencionados por los directivos de empresas como Sara Lee, Breshka, Levi's y Zara, que entre 2001 y 2002 decidieron abandonar sus operaciones en México para localizarlas en China y que finalmente decidieron retomar su actividad productiva en México. La amenaza China es real y las empresas mexicanas y multinacionales que operan en el país tendrán que enfrentarla con seriedad y creatividad. Pero también es real que hay mayor experiencia industrial, ya que se han encontrado nichos de competitividad y varios *clusters industriales* que permiten ofrecer soluciones productivas de mayor valor agregado.

Un ejemplo de ello es en Mexicali, Baja California presentando el proyecto *Frontera de Silicio* que consiste en el desarrollo de un parque tecnológico de 400 millones de dólares, donde podrán establecerse fábricas de semiconductoras por primera vez en México. Pero el proyecto de *clusters* ya está dando frutos maduros e importantes: El de la industria vitivinícola. Otro es en el *Parque Industrial México* enclavado en las cercanías de los municipios de Santa Rosa Jáuregui, Querétaro que cuenta en su mayoría con una serie de maquilas de ensamblado y producción, con maquinaria y equipo muy sofisticado y las fresadoras más modernas en la vanguardia de la tecnología eléctrica, cuya inversión inicial fue de cerca de 280 millones de dólares, una palpable prueba de integración regional al *Eje Transnacional del T.L.C.A.N.*

Otra prueba más reciente es el *Parque Industrial Saltillo* (2004), en las inmediaciones del municipio de Ramos Arizpe, Coahuila en donde han implementado este sistema especializado con la confianza de montar la construcción de nuevas plantas, fábricas de ensamblado y naves industriales con planes de inversión para este año de 80 millones de dólares. Previamente señalan que en los próximos años invertirá en el país cerca de 100 millones de dólares adicionales para la conformación de una nueva plataforma de infraestructura industrial cuyos productos serán exportados en el 2006.

También otros ejemplos al referirnos al T.L.C.A.N., es que existe el trinomio de ciudades importantes tanto en nuestro país como en Estados Unidos y Canadá teniendo éstas una incorporación con respecto al contexto actual y con una creencia dominante de que una *ciudad* tenía que mantenerse creciendo con el fin de prevenir el estancamiento económico.

Otro ejemplo aconteció en Estados Unidos, existiendo una competencia por *la terminal norte de un canal fluvial que unía al río Ohio con el lago*. Aunque la *ciudad Sandusky* tenía más ventajas naturales para la ubicación de la citada Terminal, la legislatura de Ohio acabó eligiendo a la *ciudad de Cleveland* básicamente porque sus hombres de negocios fueron capaces de ejercer más presión sobre los representantes políticos. El canal permitió a la ciudad atraer más actividad económica, que a su vez facilitó oportunidades de empleo e impulsó el crecimiento poblacional. Debido a estos factores, la ciudad se convirtió en un "*Nodo Natural de intercambio de Sistemas de Transportes*" cuando los ferrocarriles comenzaron a cruzar el Medio Oeste. Las nuevas conexiones ferroviarias generaron más actividad económica, más crecimiento poblacional y más mercados, de forma que se produjo un efecto multiplicador que dio lugar a beneficios exponenciales en la base económica de Cleveland.

Hoy día, casi nadie tiene conocimiento de la existencia de Sandusky, mientras que Cleveland es conocida como una de las principales urbes del Medio Oeste Estadounidense. A lo largo de la historia, ha habido numerosos casos de ciudades, como el de Cleveland que supieron en su momento prever y posicionarse inteligentemente ante los cambios del entorno aprovechando las oportunidades que se les ofrecían, mientras que hubo otras muchas, como Sandusky que fueron incapaces de reaccionar a tiempo y sucumbieron ante los cambios.

A pesar de que la ciencia urbana es perfectamente consciente del impacto que producen los cambios del entorno en el desarrollo de las ciudades, hoy más que nunca existen dificultades para comprender y manejar dichos cambios, debido fundamentalmente a su magnitud y a la velocidad con que se producen. Las innovaciones tecnológicas, los vaivenes económicos y los comportamientos socioculturales dificultan la evaluación de su incidencia en el funcionamiento de la ciudad e imponen un ritmo difícil de asimilar para cualquier planificador urbano.

Por estas razones, resulta de gran importancia identificar los cambios del entorno en curso y los de la previsible ocurrencia así como comprender y evaluar la importancia del impacto de los mismos en el desarrollo urbano, convirtiendo los retos que afronta su ciudad en oportunidades de futuro para su desarrollo.

Otro ejemplo aconteció en Canadá, en donde el desarrollo suburbano se generaliza en las metrópolis de América del Norte, creciendo la preocupación respecto a su baja densidad y dependencia del uso del automóvil. Entre las soluciones propuestas en Canadá para hacer frente a las consecuencias adversas de ese tipo de urbanización, destacando los esfuerzos por conseguir la densidad suburbana mediante *la creación de nodos de uso múltiple* (NUM) orientados al transporte público y a los peatones, cuyas densidades exceden por mucho el promedio suburbano.³⁹

El Área Metropolitana de Toronto (AMT) altera las tendencias que prevalecen en el desarrollo suburbano, en particular a través de un incremento en la utilización del transporte público y la promoción de viajes a

³⁹ Los nodos de usos múltiples son grandes proyectos urbanos más o menos integrados con espacios para las viviendas, actividades económicas y el equipamiento e infraestructura, los cuales constituyen subcentros satélites del Área Metropolitana de Toronto (nota de G. Garza).

pie. El análisis se centra en la observación de los patrones de uso del suelo y la utilización de los diversos modos de transporte dentro de los existentes, así como la probable evolución de esa forma de desarrollo en el futuro.

Existe una fuerte dependencia de redes de transporte estructuradas de manera radical con gradientes de accesibilidad muy acentuados que culminaban en el Distrito Comercial Central (DCC). Esa ventaja de accesibilidad sin paralelo fue reflejada en valores altos del suelo en el primer cuadro de la ciudad, que dieron lugar a un denso tejido urbano construido. Este predominó abrumadoramente, al menos en los inicios de las nacientes áreas metropolitanas donde empiezan a surgir subcentros de segundo orden en una posición considerablemente inferior. Desde la perspectiva del comercio al menudeo, el DCC agrupaba a todas las grandes tiendas departamentales y una proporción importante de las tiendas especializadas de la región.

Los patrones concentrados de accesibilidad de la ciudad central cedieron su lugar para conformar la combinación de la utilización generalizada del automóvil, una oferta abundante de vías rápidas y ejes viales y la dispersión de las actividades que estructuran el espacio. La ausencia de un centro dominante en los suburbios ilustra muy claramente la diferencia entre el impacto del uso del suelo y el asociado con la preeminencia anterior del transporte público. En realidad, gran parte del comercio al menudeo y del empleo en otras actividades se encuentra junto a las supercarreteras y autopistas (Herbert, D., 1991).

Más que una política de nodos, lo que tiene mayores probabilidades de poder moderar la dispersión sería el desarrollo de corredores intensificados dentro de los suburbios, en donde fraccionamientos residenciales de alta y mediana densidad podrían ser concentrados a lo largo de rutas de tránsito de alta velocidad y frecuencia de uso. Semejante patrón territorial contrastaría con la actual dispersión de los fraccionamientos dentro del paisaje suburbano, la cual por lo general elimina cualquier efecto favorable que pudieran tener sobre el transporte público (Maillat y Grosjean, 1999).

El punto de unión de dos corredores de ese tipo se prestaría para el establecimiento de algunos orientados hacia el transporte público y los peatones. La ventaja de esa configuración sería que se asegurarían las condiciones para la viabilidad de los servicios de transporte público, tanto en el origen como en el destino de los viajes, creando zonas en vez de puntos de dichos servicios.

De todas maneras, podría constituir una forma alternativa viable (si bien, de alcance restringido) para el desarrollo en los suburbios, atrayendo potencialmente a nichos de mercado por razones de los ciclos de vida de los negocios, los precios accesibles y la ubicación de empresas y empleos, pero al mismo tiempo buscando un estilo de vida urbano.

Sea como fuere, la conjunción de corredores con nodos ofrecería mayor accesibilidad y más servicios cercanos para los residentes de viviendas de alta y mediana densidad que actualmente se encuentran dispersas en numerosas ubicaciones suburbanas. De hecho, esta estrategia surge como la piedra angular de un esfuerzo por lograr la redensificación de la metrópoli en un intento de lograr contrarrestar el desarrollo desordenado y la dependencia del uso del automóvil en los suburbios.

6.2 DIMENSIÓN TERRITORIAL: CLUSTERS INDUSTRIALES

Por todo lo anterior, de ahí la gran importancia que adquiere la ZMVM a una integración regional de los Ejes Transnacionales del T.L.C.A.N. y del PPP bajo un concepto de impulsar el desarrollo económico regional y mantener una hegemonía en el plano internacional mediante la integración de sus municipios conurbados y una mayor interacción de los procesos económicos y sociales con la ciudad de México, conformando una *red de ciudades capaces de imponer su sello mundial*. En términos generales, una unidad del conocimiento y de la importancia del re-escalamiento de la urbanización de las ciudades mundiales, es decir, un territorio geográfico donde conforme a un plan y una estrategia general asumidos conjuntamente por la sociedad y los gobiernos del Estado de México y el D.F.; mantengan un propósito común de construir "*Clusters Industriales*" en el ámbito internacional.

Impulsando el desarrollo tecnológico y el establecimiento de empresas manufactureras y de servicios; se proyectaría un plano internacional de la calidad de servicio y de productos, desarrollando una infraestructura urbana necesaria en la Z.O.V.M. y así mismo, disipar las diferencias regionales asegurando la alta competitividad de los sectores gubernamentales y privado como eje rector del desarrollo económico, considerando los siguientes aspectos:

- ❖ Desarrollar una estrategia para ampliar la internacionalización de la oferta maquiladora, convirtiendo a la transformación y el ensamblaje en una fuente de generación de riqueza laboral, aprovechando el potencial humano existente en la zona y de una generación de obras sustentables de infraestructura urbana.
- ❖ Crear un equipamiento urbano-industrial de servicios que permita una infraestructura de enlace regional con el T.L.C.A.N.; creando *Clusters Industriales* y Centros de Exposición en el rubro de biotecnología, mecatrónica, tecnologías de información y software, ciencias de la salud, entre otros; a largo plazo la visión es lograr aumentar el PIB de la Z.O.V.M. mediante las industrias y actividades comerciales, concentrando un esfuerzo de innovación y desarrollo industrial, así como de facilitar la transferencia tecnológica al sector privado regulado por una Coordinación Metropolitana.
- ❖ Redefinición de la dimensión territorial actual de la Z.O.V.M. en las diferentes clasificaciones de los coeficientes de ocupación y utilización del suelo urbano, generando una estrategia integral para atraer centros de investigación y empresas de innovación y desarrollo tecnológico, además de propiciar un proceso de transferencia tecnológica a los procesos productivos con énfasis en las pequeñas y medianas empresas.

La creación de estos *Clusters Industriales*, surge principalmente por rediseñar un nuevo planteamiento a la "Planificación Estratégica de hacer *Ciudades Mundiales*" que respondan al fenómeno de la *globalización* y a la revolución tecnológica actual que ha transformado los procesos productivos y a la forma de hacer negocio, dando un paso a la información y a las telecomunicaciones de ofrecer un acceso universal a una red de ciudades comprometidas de mejorar constantemente su competitividad y su calidad de servicio así como de intercambiar mercancías, transacciones financieras y contando con una modernización en sus instalaciones y su infraestructura siendo un factor fundamental este último dentro del proceso de desarrollo económico regional.

Es por ello que el desarrollo y el crecimiento económico de sociedades y naciones en el marco del escenario mundial del comercio se basen cada vez más en la generación del valor por medio del conocimiento, de los avances tecnológicos y de innovación asociado a un incremento constante de la competitividad. Estar conscientes de que nuestro país ha perdido competitividad en el plano internacional, como se analizó en esta investigación, siendo una importante razón que se necesita aumentar el valor agregado a todo lo que se elabora a través de la creación y la innovación. Un producto o servicio innovador recupera competitividad, claro está, siempre y cuando se implementen espacios territoriales propicios y favorables para ello como es el caso de los *Clusters Industriales*.

En esa perspectiva, las políticas del suelo juegan un papel fundamental para el crecimiento económico, la buena gobernabilidad y la disminución de la pobreza en los países de desarrollo. Desde los años noventa del siglo pasado, la apuesta del BM se dirige a mejorar el funcionamiento de los mercados inmobiliarios, en estos países bajo el principio de que una clara definición y protección de los derechos de propiedad, es condición básica para estimular inversiones productivas.

A partir de entonces, la ayuda financiera se ha enfocado a apoyar programas de regularización y titulación de propiedades en diversos países, tanto en el ámbito rural como en el medio urbano. Para (Katz, 2001) ha llegado a atribuir el mal funcionamiento del sistema capitalista en países de desarrollo, a la falta de "representaciones" (títulos, certificados, escrituras) de los bienes que poseen los habitantes, incluso, los más pobres. Para él, sin estos títulos de propiedad, se trata de capital muerto pues los bienes no pueden

ser "comercializados fuera de los estrechos círculos locales en donde la gente se tiene confianza mutua, no sirven como garantía para un préstamo ni como participación en una inversión".

Junto a esta apuesta de desarrollo, viene aparejado un modelo de sociedad que sacraliza la propiedad individual y su valoración económica en detrimento del valor y derecho de uso reconocido en otras formas de tenencia, como la posesión y la renta. Un modelo neoliberal que no ha logrado sino exacerbar los juegos de poder y las prácticas de tan ineficientes de implementar de una manera racional los coeficientes de ocupación y de uso de suelo urbano en el contexto local y el detrimento de los fines sociales que se propone alcanzar con la planeación es el control de prácticas especulativas que conducen a la segregación social, la igualdad de oportunidades para acceder a una vivienda digna, el mejoramiento de la calidad de vida que implica la dotación de servicios e infraestructura urbana, etc.

En la Z.O.V.M. muestra que no son sólo los pobres que sobreviven en asentamientos irregulares quienes se apartan del sistema legal y administrativo que rige los mercados formales inmobiliarios, como respuesta a una complejidad que además de incomprensible, les resulta costosa. También otros importantes agentes de la sociedad que viven y trabajan en el sector formal de la economía se valen de "contratos sociales extralegales" y de la complejidad del marco legal para obtener beneficios extraordinarios y de hecho, ilegítimos. Lo que es innegable, es que la poca eficiencia en el manejo de suelo, aunado a la falta de información y transparencia de la gestión pública, dificulta el establecimiento de políticas que podrían ayudar a lograr una equidad social mediante la protección de derechos básicos (como el acceso al suelo y la vivienda para la población vulnerable), la coacción que garantice el cumplimiento de obligaciones elementales derivadas de la posesión o aprovechamiento del suelo.

La planeación para el urbanismo moderno tenía como preocupación controlar y guiar el crecimiento urbano futuro, instaurar un orden en la ciudad mediante una eficiente separación de sus actividades que inevitablemente añade nuevas zonas monofuncionales en la periferia urbana en un constante proceso de expansión. En la visión contemporánea (o postmoderna, como suele etiquetarse), un crecimiento ilimitado resultaría insostenible, tanto para las ciudades externas, como para aquellas compactas e iría en detrimento de la idea misma de ciudad que se mantiene latente en el viejo continente.

De ahí el surgimiento de nuevos principios que se orientan hacia la ciudad existente, la preservación y el reciclaje. Lo importante es actuar en el presente, reconociendo la complejidad de los procesos de transformación y renunciando a un pretendido "orden" de lo que ahora se visualiza como rompecabezas urbano que con la planeación resulta cada vez más difícil controlar. Por ello, se requieren nuevas estrategias e instrumentos de intervención que se apoyen en el proyecto, en los procedimientos más que en las políticas, en la negociación y concertación entre agentes antes que en la determinación anticipada del interés público, en la eficiencia del mercado en vez de la acción directa del Estado.

Para efectos de gestión urbana, la flexibilidad de los planes parciales parece ser directamente proporcional a la magnitud del proyecto arquitectónico a desarrollar en un espacio vacante o en un terreno libre. Es cierto que, al darles un uso a estos espacios se supera la vertiente funcional y probablemente económica del problema –su falta de aprovechamiento y su inserción productiva en la dinámica urbana- pero, no necesariamente los fines sociales que se propone alcanzar con la planeación. Invariablemente, cualquier gran proyecto promovido directamente por las autoridades o con su anuencia, se trata de justificar como obras de interés público y de beneficio social, aún aquellos que a todas luces generan beneficios económicos solo para sus promotores e impactos negativos en el entorno urbano y el medio natural.

Los planes municipales y parciales de desarrollo urbano se realizan en serie, siguiendo procedimientos mecánicos e irreflexivos sin importar si se trata de localidades pequeñas en donde prevalecen prácticas rurales de utilización del espacio, de ciudades medianas y grandes con complejas dinámicas urbanas; las recetas son las mismas.

Los procesos de planeación se han flexibilizado al grado de generar prácticas de *clonación de planes* de distinta jerarquía y alcance territorial que se desarrollan siguiendo una guía especial para ello; son planes que repiten textualmente objetivos genéricos de la planeación señalados en la Ley Desarrollo Urbano del

Estado de México, en lugar de proponer sus propios objetivos particulares para ordenar el área urbana de estudio que no aportan elementos operativos ni de programación para alcanzar un promotor o un inversionista privado presenta un plan parcial de carácter ejecutivo que contempla un proyecto de urbanización para actuar en una zona, en cuyo caso son los intereses privados los que construyen cotidianamente la ciudad en ausencia de una planeación global de largo plazo y aun en detrimento del interés público.

Así, también la complejidad de normas y planes urbanos van mutando la visión tradicional del Estado como planificador y regulador de la urbanización, para transitar hacia una imagen más acorde con las tendencias internacionales que lo reclaman como socio y promotor del desarrollo urbano, entendiéndose por ello su participación en proyectos relacionados con la productividad económica. Aunque hasta 2005 no se ha empleado esta categoría de zonificación, en los planes de desarrollo urbano de los municipios metropolitanos, las condiciones para un cambio de mentalidad continúan afianzándose con la irrupción de personajes del sector privado en los cargos públicos y algunas experiencias se podrían ejemplificar con la promoción de parques industriales, que se reseña más adelante.

Hemos llegado a un punto en que el sistema normativo de planeación y gestión que rige el desarrollo urbano en el estado revistiendo una complejidad que más que incentivar la participación ciudadana, se convierte en una forma nueva de exclusión y control de aquellos que no pueden pagar los servicios de especialistas que descifren este sistema. Los habitantes de menores recursos quedan a merced de intermediarios o bajo la tutela de líderes que esgrimen sus derechos y se encargan de sortear la estricta aplicación de las normas ejerciendo una fuerte presión social; los grupos de poder pueden encontrar formas para derogar las normas que no les favorezcan o negociar arreglos con los funcionarios públicos. En cualquier caso, el marco legal siempre está como referencia para calcular el valor (en dinero, servicios urbanos, apoyo político, paz social, etc.) de lo que se obtiene al apartarse de él.

Esto significa que la abundancia de instrumentos legales y figuras institucionales enfocadas a dirimir conflictos de intereses no es sinónimo de buena gestión ni de gobernabilidad, pues aún algunos representantes de las instituciones que debían garantizar la legalidad de los procedimientos-regidores, magistrados han sido señalados con acusaciones de parcialidad y corrupción.

Tal parece que los municipios que comprenden la Z.O.V.M. parten del principio según el cual, las políticas urbanas más que proporcionar un soporte especial para la producción económica engendra ésta. Así, para ser competitivos, basta contar con cierto tipo de sitios preferentemente bajo forma de *enclaves* que automáticamente atraerán a las actividades productivas sin olvidar por supuesto, el prometer una agradable calidad de vida urbana. Así han surgido un proyecto una gran cantidad de espacios que transforman la estructura urbana, una continua aparición y reforzamiento de polos periféricos de atracción que, si bien en ocasiones contribuyen a descentralizar algunas funciones, por lo general es a costa del "desdoblamiento" forzado de la mancha urbanizada y la consecuente aparición de vacíos intersticiales en donde el suelo rápidamente incrementará su valor.

La especialización de estos nodos y su discontinuidad y/o distancia física con áreas consolidadas de la ciudad son características que han prevalecido desde la temprana aparición de la propuesta aeroportuaria. En general, se trata de actividades que requieren cantidades generosas de suelo a bajo costo, como los equipamientos regionales, centros comerciales y parques industriales. La década de los años ochenta se caracterizó por el auge en la construcción de centros comerciales en la ZMVM y la de los noventa sería representada por la multiplicación de parques industriales. A principios del nuevo siglo, grandes equipamientos y megaproyectos se vislumbran en el futuro panorama metropolitano.

De esta manera, algunas tendencias de la globalización como la producción flexible y la competitividad, se confunden con las formas especiales que podrían asumir en particular, los parques industriales y los megaproyectos. A principios de 2003, tan sólo en los municipios conurbados del Estado de México se trataba de impulsar quince proyectos que requerirían una inversión de 1,719 millones de dólares tales como centros culturales, de convenciones y negocios, centros comerciales, centro médicos, estadios, terminal internacional de carga, un aeropuerto, torre de telecomunicaciones, etc.

No parece existir una política precisa para decidir la ubicación o el tamaño de los parques, se trata de abrir una amplia oferta de suelo industrial suponiendo que ello hará descender el precio de estos terrenos, haciéndolos atractivos para el establecimiento de industrias (electrónicas y maquiladoras) con los consecuentes beneficios en inversiones y empleos.

Los mismos promotores inmobiliarios de la localidad refieren que los costos por metro cuadrado de terreno que fluctuaban entre 32 y 89 dólares en 2000, difícilmente han bajado con la sobreoferta, además son más caros que en algunas ciudades de Estados Unidos; de ahí que sólo quede como principal atractivo para la inversión extranjera, la mano de obra barata y poco conflictiva. En ese sentido, las ventajas que ofrecen otros países asiáticos y sudamericanos ya han provocado el cierre de industrias; algunos parques industriales han comenzado a vender parte de sus reservas de suelo a promotores de vivienda.

En gran parte, se trata también de una competencia intra metropolitana, ya que cada municipio ve la instalación de industrias maquiladoras como la vía más rápida de desarrollo, por lo que no titubean en poner a disposición de los potenciales inversionistas suelo y facilidades fiscales. Los mismos promotores inmobiliarios han tratado de explotar ese filón del mercado pues desde 1998 promovían ante las autoridades un programa de creación de reservas territoriales para el desarrollo industrial, posteriormente el gobierno del estado creó un Fideicomiso para el Desarrollo Urbano que se ha encargado de financiar y promover, junto con la Secretaría de Promoción Económica buena parte de los parques industriales construidos en los municipios metropolitanos.

Los terrenos vacantes urbanos resultan estratégicos para la planeación del crecimiento urbano. Se trata de terrenos intersticiales, reservas, tierra de urbanizable que permanecen baldíos y áreas residuales de urbanizaciones diversas, es decir, suelo ya urbanizado pero sin edificación.

Estos espacios, si bien en un momento dado fueron señalados como un problema, años después y en virtud de las mismas características, terrenos no utilizados que disponen de servicios urbanos son concebidos como una oportunidad de desarrollo en donde se puede construir la ciudad de acuerdo a tendencias que prevalecen a nivel mundial. En la Z.O.V.M. para la planeación prevalece la primera visión (problema) y para la gestión municipal se echa mano de la segunda (oportunidad), muchas veces en contra de las disposiciones de los planes urbanos. Ya que a juzgar por los diagnósticos, contenidos en los planes de ordenamiento urbano de los municipios de la Z.O.V.M. y en algunas leyes vinculadas a ellos, la existencia de terrenos vacantes resultaría contraproducente para el desarrollo urbano, pues entre otras cosas:

- ❖ Pone en entredicho una óptima productividad urbana al no ser aprovechados a pesar de contar con la infraestructura y el equipamiento necesarios y no obstante muchos de ellos gozan de una localización privilegiada.
- ❖ Exacerbar los problemas ambientales, pues se toma como una característica ligada a la constante expansión urbana periférica sobre áreas verdes y agrícolas, además de que a nivel intra urbano, el descuido y deterioro que presentan algunos de estos espacios los convierte en focos de contaminación.
- ❖ Desafía las políticas de planeación principalmente las contenidas en la zonificación que indican la ubicación, los modos y tiempos de la urbanización al escapar a estos controles e iniciativas de usos del suelo.
- ❖ Cuestiona la función social de la propiedad pues en general, se consideran como inmuebles sin uso que son resultado de prácticas especulativas de los propietarios.

Ningún instrumento de planeación proporciona información suficiente para comprender la situación que guardan los terrenos y lotes baldíos en determinado periodo del desarrollo metropolitano.

Dependiendo de la perspectiva teórica, los terrenos y edificaciones semiutilizadas, pueden concebirse como síntoma o causa de complejos procesos urbanos, resultado de cambios en los sistemas económico-productivos, de la pérdida de centralidad en ciertas áreas, intersticios remanentes entre los nodos de una ciudad región, espacios susceptibles de acoger formas de segregación tan diferentes, componentes de

submercados inmobiliarios de suelo, viviendas, oficinas; objeto de gravamen, y por tanto, fuente de recaudación fiscal.

Para las políticas urbanas y la opinión pública, el punto de vista económico es el que prevalece en la cuestión de los espacios vacantes, pues al final los diagnósticos recurrentes se refieren a la especulación, principalmente por parte de los propietarios. No obstante, los complejos procesos de valorización y desvalorización que han sufrido distintas partes de la ciudad a lo largo del tiempo, llevan a dudar que los intereses económicos traducidos como pura especulación, sean lo suficientemente poderosos como para impedir o coartar cualquier intento de modificar la situación que presentan esas áreas libres.

Para comprender la existencia y la persistencia de los espacios vacíos en la Z.O.V.M. se requeriría abordar el tema no sólo como un problema de orden económico que se reduce a la especulación, sino comprendiendo su naturaleza social, formas de producción y apropiación del suelo urbano prevalecientes en determinado periodo histórico. Desde esta perspectiva surge una hipótesis: ¿Existirían espacios vacantes que pueden insertarse en tendencias globalizantes?

Estos espacios no son presentados como problema, sino como una oportunidad para el desarrollo urbano, lo que se traduce en una justificación y a la vez una exigencia para que las leyes puedan ser derogadas o amoldadas, con el fin de obtener el máximo aprovechamiento para aquellos grupos. Son los futuros espacios de "la ciudad" moderna en donde el interés privado se disfraza y se vende como público, gracias a las alianzas entre la burocracia estatal y los representantes de esos grupos de poder.

Otros espacios libres a los que se atribuye menor potencialidad de explotación, son presentados como problema público, de tal suerte que esta tipificación involucra y arrastra a un sinnúmero de ciudadanos que poseen propiedades individuales. Baldíos dispersos que, para la política de la ciudad, "son tierra de nadie", porque no son interesantes ni para los grandes capitales ni para las autoridades. En estos casos, la aplicación generalizada de las normas se presenta como muestra de la igualdad de derechos y obligaciones de los ciudadanos, como el Estado de derecho que en su momento garantizaría la supremacía del bien común, del interés público sobre los intereses individuales.

Más que una paradoja, se trata de un doble discurso con respecto a la propiedad y el desarrollo urbanos que al aparato estatal reporta importantes ganancias; por una parte sirve para establecer alianzas y obtener beneficios políticos y económicos que se alimentan y al mismo tiempo reproducen prácticas especulativas; por la otra sirve para evadir su responsabilidad como representantes del interés público, amparándose en el arraigo que tiene el valor patrimonial inmobiliario en la sociedad local y de paso tratar de legitimarse ante la sociedad.

En suma, no es sólo el valor monetario de los inmuebles el que se encuentra en el origen de la existencia de los espacios vacantes, sino que entran en el juego toda una gama de valores (social, simbólico, patrimonial, político) que dependen de los agentes involucrados y de las particularidades que caracterizan los sitios concernidos.

En la producción del espacio para dar sustento a las acciones racionalizadas que emergen a partir de las nuevas técnicas o acciones territoriales, una norma impuesta por un orden resultante de intereses hegemónicos globales reconstituye el propio territorio singular, asociando esa razón global a la razón local (Santos, 1999). El espacio resultante pasa a ser compuesto mediante intenciones lejanas, indiferentes al lugar. Como no existen instrumentos globales de regulación de esas acciones, cabe a las esferas de poder de los Estados nacionales esa atribución.

El municipio asume un papel de mediador entre las intenciones locales y globales, actualizando su base técnica y su estructura normativa, elementos sociables de los cuales dependen las empresas para la utilización de su espacio.

La gestión del espacio urbano se ha conducido por medio de una práctica empresarial y no en el resultado político de conflictos e intereses de la sociedad. Ella se legitima por la construcción del consenso, de la

misma forma los gobiernos se califican por acciones capaces de integrarse a los nuevos circuitos de realización del capital internacional y no por que las planteen patrones universalistas y de justicia social, colocando así la producción del espacio en manos de un mercado global de ciudades.

Esas prácticas no dan viabilidad a los deseos de democracia y autonomía que deberían caracterizar la escala local de gestión y comprometen la efectividad de los resultados que se busca conquistar con la descentralización de responsabilidades. Haciendo de la "guerra de los lugares" un nuevo aparato de gestión, los municipios describen acciones puntuales, obedientes al desafío global y perfilando las funciones de planificación del territorio.

Puede resultar paradójico hacer referencia a un contexto urbano en particular como "espacio disputado" si precisamente se trata de poner en relieve los conflictos por el espacio que caracterizan de modo específico a cada contexto en particular. Sin embargo, creemos que la denominación se justifica porque se trata en este caso de un tipo de ámbito urbano en el cual dichos conflictos, llevados aquí en gran medida por la vía legal, implican la disputa endémica entre distintos actores, los residentes y los no residentes; y la competencia entre los usos que habrá de darse al espacio bajo dominio privado y los usos y formas de aprovechamiento de los espacios públicos.

Cuentan con estructuras urbanas cuya trazo fue planteado a partir de ideas de ciudades específicas y fuertemente elaboradas. Los lugares del espacio disputado comparados con el franco desorden o monotonía de la ciudad popular, la banalidad de los fraccionamientos residenciales en sus diferentes estratos sociales y la aplastante homogeneidad física cuando no el franco deterioro de las "maquinas para vivir" que constituyen los conjuntos habitacionales, son casi siempre espacios urbanos particularmente calificados, es decir con cualidades que los han convertido en lugares que los ciudadanos reconocen en su determinación cuyas características propias son valoradas positivamente.

Por estas características y por su localización en el contexto metropolitano, han devenido lugares caracterizados por diversos grados y tipos de centralidad, al mismo tiempo que conservan en general, aunque en franco retroceso durante varias décadas, usos habitacionales muchas veces socialmente heterogéneos. En ellos se advierte la presencia de actividades comerciales, de servicios, de gestión y recreativas, así como de espacios públicos que, precisamente por la afluencia constante de la gente, facilitan su uso recreativo y favorecen el desarrollo de una sociabilidad urbana que hace posible al mismo tiempo el uso por parte del ciudadano anónimo y la apropiación e identificación por parte de la población residente.

Con este nombre hemos de referirnos a los conjuntos habitacionales que predominante, son de interés social. El carácter de éstos depende de su escala y no sólo del hecho de que estén organizados en sociedad. Es decir, la morfología y la inserción urbana de un edificio de departamentos implantados en un contexto urbano donde coexisten diferentes actividades urbanas y varias tipologías habitacionales difieren totalmente de las características y la problemática propia de los conjuntos habitacionales. Estos últimos resultan de la aglomeración de un número significativo de edificios de varios niveles o casas dúplex que repiten un solo tipo habitacional o un número muy limitado de éstos y cuya configuración espacial y arquitectónica- en gran parte de las casas enmarcada por un muro perimetral- rompe ostensiblemente la continuidad del tejido urbano circundante.

Esta "ciudad del espacio colectivizado", proyectada conforme a la perspectiva de un funcionalismo ingenuo, ha sido imaginada como espacio urbano autogestionado y de apropiación comunitaria de los bienes y espacios que comparte un colectivo conformado por una pretendida comunidad de residentes. Se trata de un contexto urbano en que la relación entre lo privado y lo público esta marcada por las dificultades para identificar y establecer una gestión diferenciada para los bienes privados colectivos (propiedad colectiva de los residentes) y los bienes públicos (pertenecientes al dominio de la ciudad). Puede ser considerada como el ámbito de una urbanidad sui generis a la que se puede denominar "inducción colectiva"

En este caso se trata de la ciudad producida a partir de la vivienda y los servicios básicos que corresponde a lo que actualmente denominamos "colonias populares", es decir a una forma de producción de la ciudad

que tiene como rasgos constitutivos la Irregularidad jurídica en el parcelamiento y la propiedad del suelo, así como la producción progresiva de la vivienda y los bienes colectivos. Tal contexto urbano puede ser caracterizado por los siguientes rasgos generales:

- ❖ La organización y características del espacio público son resultado de procesos más o menos azarosos orientados por el modo y las circunstancias en que se produjo el proceso de parcelación del suelo. Cuando resultan de operaciones cuya escala es significativa, la traza suele presentar una estructura regular, pero de todos modos el espacio público tiende a restringirse al espacio vial, sin diferenciar en muchos casos el área de circulación vehicular del área de circulación vehicular del área de circulación peatonal.
- ❖ Las edificaciones se desarrollan en su gran mayoría de acuerdo con un saber empírico ajeno al orden urbano formal y tienden a ocupar toda el área disponible en cada terreno.
- ❖ Los usos del suelo evolucionan de modo espontáneo de acuerdo con las necesidades del comercio y los servicios de proximidad y la aparición de centralidades inducidas por la presencia de alguna vialidad principal y el flujo de los medios de transporte público.
- ❖ Las prácticas urbanas y los usos del espacio público se organizan en términos de una urbanidad de usos y costumbres que responde a reglas de convivencia que incluyen la aceptación pragmática de múltiples formas de apropiación y uso del espacio público para fines privados.

Así el proceso de comercialización y especulación alrededor del espacio le ha dado un nuevo sentido en el contexto de la mundialización o el proyecto de construcción de un espacio mundial. Han sido creados en las ciudades los llamados "espacios de renovación", cada vez más homogéneos pues están hechos a partir de valores culturales y hábitos de consumo del espacio que se han tornado dominantes en escala mundial.

6.3 INFRAESTRUCTURA DE ENLACE REGIONAL AL T.L.C.A.N.

La apertura de México al mercado internacional y su inserción dentro del Bloque Económico de América del Norte, no han sido acompañadas por una política urbana nacional que establezca los paradigmas territoriales que sean funcionales y coadyuven al éxito de una estrategia. Sin embargo, al menos las grandes ciudades de la República están realizando esfuerzos individuales para enfrentar los retos que implica la globalización económica en términos de construir la infraestructura necesaria para la población y las actividades productivas, agilizar la gestión urbana, así como planear el desarrollo metropolitano que les permita intentar competir con las ciudades de otros países, principalmente con sus contrapartes estadounidenses y canadienses.

Dentro de esas áreas metropolitanas se han venido desarrollando un tipo de industrialización que se basa sobre todo en el uso creciente de un sector social que se mantiene bajo su mano de obra, una crisis de la estructura agraria que lleva a la intensificación de la migración campo-ciudad. Aunado a las tasas de crecimiento demográfico tienen como resultado el que una parte de la población no puede ser incorporada como fuerza de trabajo productivo y se obliga a dedicarse a actividades de subsistencia básicamente en el sector terciario de la economía, tales como vendedores ambulantes, operadores de auto transporte, empleados domésticos, boleros, policías de seguridad pública, herreros, carpinteros, mecánicos automotrices, etc.

De esta forma, la asimetría regional tiene que componerse a través de la preservación de la estructura de comunicaciones y la presencia de tener un horizonte regional y no local por parte de los municipios conurbados, beneficiándose con una serie de proyectos y obras urbanas que integren un sistema de planeación regional como prevención y regulación, tomando las medidas necesarias para resolver el problema de un mejor para sistema alterno de vías de comunicación más eficientes del área metropolitana que atienda eficientemente la demanda de tráfico y facilite la comunicación con otras regiones y establezca los potenciales nichos de desarrollo y productividad económica.

Por ejemplo, una de las ciudades fronterizas al norte de la República Mexicana como la ZMM ha experimentando un cambio gradual en su estructura económica reduciendo la importancia relativa de las manufacturas y aumentando la de los servicios, lo que le permite elevar su participación en la economía nacional. Será necesario que ante la creciente competencia internacional se implemente una estrategia deliberada de modernización de su aparato productivo y los factores ocasionales que le son indispensables, para no correr el riesgo de quedar fuera de la competencia con otras ciudades nacionales y de otros países en el contexto de la inserción de México en la globalización económica. De esta suerte, se puede concluir que el proceso de apertura económica global al mercado internacional ha tenido un impacto moderadamente positivo, al menos inicialmente, en el caso comparativo de estas tres ciudades.

Sin embargo, las firmas manufactureras del estado de Nuevo León de las cuales la ZMM absorbe alrededor de 90% han resentido la apertura comercial del país aun en el periodo de auge relativo. De esta forma, entre 1988 y 1995 el número total de empresas se redujo de 6,833 a 5,442, siendo las microempresas las más afectadas al disminuir de 5,777 a 4,050; mientras que las grandes sortearon mejor la situación y elevaron su número de 114 a 149. Aunque las grandes empresas son básicamente las que explican el aumento de las exportaciones que pasan de 873 millones de dólares en 1988 a 2,668 millones de dólares en 1994, en realidad ocurrió un significativo deterioro en la balanza comercial pues las importaciones crecieron en ese mismo periodo de 1,193 millones de dólares a 4,418 millones de dólares, elevado el déficit comercial de 320 a 1,750 millones de dólares (Garza, 1999).

El conjunto de parques industriales localizados en el ZMM o en su zona de influencia inmediata cumple la función de ofrecer tierra e infraestructura industrial a los altos precios prevalecientes en el mercado inmobiliario mexicano, dejando de cubrir los objetivos esenciales de este tipo de instrumentos. Con el propósito de que cumplan plenamente las funciones de promoción industrial preferencial y de descentralización así como de que sean competitivos con sus contrapartes estadounidenses y canadienses, sería necesario que fueran de propiedad mixta para que los gobiernos asumieran las inversiones infraestructurales y la empresa privada su gestión y administración eficiente.

De esta forma se podría agregar a la ventaja de los bajos salarios de la fuerza de trabajo mexicana, la atracción que representaría una oferta de suelo barato con una infraestructura adecuada para el emplazamiento de empresas manufactureras.

Ante esta situación, los empresarios de Monterrey tendrán que hacer importantes esfuerzos para modernizar tecnológicamente sus empresas y el gobierno estatal para proporcionar a bajos costos los servicios e infraestructura que requieren para operar eficientemente. En la realidad, México tiene escasas posibilidades de desarrollar tecnologías avanzadas propias, por lo que para poder ser competitivos internacionalmente los principales grupos corporativos de Monterrey se han asociado con algunas corporaciones transnacionales, principalmente estadounidenses, para tener acceso a las tecnologías de punta y a los mercados internacionales. Tal es el caso de la industria del vidrio, cerveza, textiles y productos químicos.

El tejido urbano –tierra, casas, infraestructura y equipamiento- constituye el soporte material indispensable para que funcione el aparato productivo y se reproduzca la fuerza de trabajo. Su crecimiento está determinado por la dinámica económica de la ciudad, siendo que en épocas de auge se produce una acelerada expansión urbanística, la cual se frena en las crisis. Para comparar la forma y las características del tejido urbano del ZMM con las de las ciudades de Detroit y Toronto, importa destacar su estructura de usos de suelo y extensión, densidad de población, déficit en la dotación de infraestructura y servicios, así como los precios diferenciales de la tierra. Estas ejemplificaciones, anteriormente mencionadas como las ciudades de Cleveland, Toronto y ahora Monterrey han experimentado un crecimiento muy importante en su población urbana, motivado principalmente por su industrialización en la última década del siglo XX.

Los factores a los que deben su competitividad las ciudades de la región se han fincado principalmente en su mano de obra, su infraestructura de producción, comunicación y los recursos naturales de que dispone.

Suponemos que éste acelerado proceso de industrialización se debió principalmente al nuevo contexto de apertura económica que viven los países participantes del T.L.C.A.N. ante la mayoría de los productos y servicios que orientaban al mercado nacional, mientras que hoy en día un porcentaje importante de su comercio se dirige a los mercados internacionales.

Esto es una verdadera demostración de que en nuestro país se necesita repetir sistemáticamente estos ejemplos, requerimos satisfacer un mercado cada vez más especializado y consumidores que demandan productos a la medida, sólo hay una opción: Agrupar toda la cadena productiva en una micro región con el fin de eficientar procesos, abatir costos y detectar los eslabones débiles de cada empresa, ya sea nacional o multinacional.

Este esquema llamado *clusters* comienza a cundir en México, donde ha tenido gran aceptación por el gremio empresarial, proveedores intermediarios y microempresarios, teniendo gran éxito productivo en esas entidades. Sabiendo de antemano que para tener éxito en los nichos de mercado y conquistar el intercambio de exportaciones ya no es suficiente poner a tiempo una empresa filial, donde se llevan a cabo las operaciones logísticas de productividad y almacenamiento de mercancías, si no de competir y ganar una nueva oleada de integración productiva en micro regiones, concentrando un grupo de empresas y organismos de un sector en un lugar geográfico cercano a las áreas metropolitanas y tengan una accesibilidad inmediata para el transporte de sus mercancías a los puertos marítimos o terminales aéreas, fomentando a su vez la modernización y consolidación de una plataforma de infraestructura industrial del vector geográfico, para economizar procesos de maniobras y logística operacional y disminuir los tiempos de entrega de mercancías.

Un *eje* concentra una serie de zonas que indican que existe la posibilidad de aprovechar el potencial de los recursos naturales y humanos, como también el ofrecimiento de mejorar los estándares de calidad y competitividad regional, mejorando la logística de la comercialización de mercancías: productos en general, materias primas, servicios, etc.; de las distintas zonas para insertar un *cluster industrial*, bajo el común denominador del T.L.C.A.N. pronosticando que la apertura de posibles negocios dentro del periodo 2006-2012 (SEDESOL, 1995). Mediante una reforma parcial de impuestos, incluidos cambios en el IVA y profundizar en los acuerdos de la reforma fiscal, sentar las bases para un sistema tributario más estable. Impulsar la inversión y la generación de empleos al sector productivo por medio de un desarrollo de corredores integrales (*cluster industrial*), no contaminantes y de bajo impacto ambiental, bajo un planteamiento que permita vincular el sector dedicado a la investigación científica y tecnológica; con la iniciativa privada y sobre todo a revertir y reorientar el crecimiento desordenado de esta zona a través de la preservación del suelo de conservación y de las áreas naturales protegidas.

También permitiría regular el mercado inmobiliario evitando la apropiación de tierras, la concentración y especulación del suelo, especialmente los destinados a la vivienda de interés social y popular, así como la promoción de áreas para el desarrollo económico para adecuar el marco legal para promover la formulación, revisión, actualización, aplicación y evaluación de los planes y programas de desarrollo urbano y ordenamiento territorial en los niveles municipal y regional, para el nuevo planteamiento del ordenamiento territorial de los corredores industriales y comerciales de la Z.O.V.M., justificando asignar un valor estratégico y una función primordial al desarrollo regional de las actividades a realizar.

Se construirán grandes esfuerzos para mejorar el acceso a créditos a las pequeñas y medianas empresas, lo que profundizará el crecimiento de los mercados de capital. Dicho lo anterior a principios del siglo XXI el libre comercio invadió bajo su presencia capitalista y el monopolio de varias empresas, los continentes del planeta, para dar precedencia de un nuevo concepto de *globalización* dentro de un proceso de homogenización de las innovaciones del desarrollo tecnológico informacional, las telecomunicaciones, permitiendo articular los procesos sociales a distancia, ya sea en las áreas metropolitanas y entre las regiones, estimulando a relocalización de las empresas transnacionales en todo el globo terráqueo e incluso a las personas en su comportamiento de la realización de sus transacciones de movimientos de capital, de cadenas de producción y distribución interrelacionadas en el conjunto de información bursátil, financiera, de seguros, de las operaciones de las distintas centros bursátiles empresariales ubicados

principalmente en los principales centros y núcleos urbanos, formando una nueva organización de operativa de trabajo comercial y de servicios.

Los costos en el sector laboral formal seguirán siendo relativamente tecnificados. Tiempo idóneo para la reforma del mercado laboral con la entrada del acuerdo del ALCA. Se deberá desprender una cultura empresarial para impulsar nuevas formas de organización para la producción, que incluyan a los productores directos (campesinos, ganaderos, entre otros), contemplando no solamente la búsqueda de la ganancia y la valorización del patrimonio empresarial, sino también la preservación del medio ambiente y la generación de empleos.

Fortaleciendo a los municipios participantes como instancias efectivas del desarrollo económico, social y administrativo dentro de un marco de plena autonomía, promoviendo la creación de un *corredor terrestre*, convirtiéndose en un eje del desarrollo económico industrial, atendiendo con base en un ejercicio de planeación, los requerimientos que en materia de suelo, infraestructura básica, equipamiento urbano, servicios y la consolidación de una zonificación industrial y comercial con bases políticas regionales inter metropolitanas que contemplen tanto la participación activa del Estado de México y el Gobierno del Distrito Federal.

Por lo que la dinámica de un mercado de escala planetaria exige una intensa competencia entre naciones, ciudades, regiones, zonas metropolitanas y empresas; por lo que las urbes con mayor potencial para concentrar la acumulación global del capital, y cuyas características comunes de estas ciudades son los siguientes aspectos: estructuración del espacio conformado por la cercanía de sus principales puertos y sistemas de comunicación de enlace terrestre, sistemas de telecomunicaciones, desarrollo de tecnología de punta, un sistema de infraestructura aeroportuaria, prácticas de planeación metropolitana previendo una nueva era en la escala geoeconómica de las regiones que conforma, una reestructuración de la dinámica del mercado laboral y la promoción de grandes proyectos infraestructurales.

Experimentando por lo tanto este nuevo milenio una diversidad de formas organización de las sociedades mexicanas en sus ciudades y regiones, ante el proceso de reestructuración económica y tecnológica que impone la denominada *globalización*. La relación Interdisciplinaria entre economía, geografía, urbanismo, medio ambiente, etc.; se convierte en un esfuerzo indispensable para comprender la complejidad de las acciones de los agentes sociales definidas en parte, por su pertenencia a un grupo o sector socioeconómico y territorial en particular.

En esta investigación es importante enfatizar el reconocimiento del papel que juega los actores en la apropiación y transformación física territorial que están sufriendo las ciudades y las regiones mexicanas, intentando analizar la interrelación de esas acciones para proveer nuevos lotes industriales y comerciales de servicio en una nueva metamorfosis de la *identidad territorial* que comprende en particular, la ZMVM

La búsqueda de una verdadera Plataforma de Infraestructura Industrial siendo indispensable para apoyar esa integración regional al Eje Integrador del T.L.C.A.N.; como a su vez conformar una plataforma del sistema de infraestructura industrial, siendo la piedra medular de esta investigación, alcanzara para que estos esquemas converjan dentro del planteamiento del A.L.C.A. en el 2005, induciendo a la Z.O.V.M. la aplicación de un "Modelo Industrial Regional" permitiendo identificar y cuantificar las dimensiones del impacto económico regional para resaltar el desempeño de un grupo de variables económicas y sociales que se generan dentro de un *contexto de competitividad*, orientadas principalmente a demostrar el índice de estándar de calidad y competitividad regional.

La ventaja competitiva enmarca una organización de actividades económicas que se dirigen no solo al resguardo y almacenamiento, sino que también a la producción y al intercambio de bienes o servicios para el mercado regional, nacional e internacional. Permitiendo regular la zonificación de parcelas y predios destinados al uso comercial e industrial, siendo prioridad la prevención de una planeación de establecimiento el local donde se ubica una empresa, esto es, el lugar donde se instala y desarrolla su actividad mercantil contando con áreas de futuro crecimiento para contar con sucursales (establecimientos

secundarios), congregando un conjunto de bienes materiales e inmateriales organizados por una empresa nacional o transnacional para el ejercicio de su actividad mercantil.

Seguirá el aumento en la capacidad de los transportes de carga debido a la inversión privada para satisfacer la demanda de distribución entre México y Estados Unidos. En este caso el lugar de ubicación dentro de las inmediaciones que conforma la Z.O.V.M. produce importantes efectos jurídicos, administrativos, territoriales, de definición de los coeficientes del uso y ocupación del suelo, determina la competencia con otras regiones en cuanto a capacidad productiva, ejercicio del comercio bajo un estudio logístico de importación o exportación, el intercambio directo de materias primas y mercancías con la ZMVM y la Zona Metropolitana de Puebla, existiendo una mayor correlación en el aumento de insumos de producción e intercambio de tecnología, creándose más fuentes de empleos, revertir el proceso de estancamiento de la zona e impulsar una nueva identidad territorial con fines de fomento económico, identificando el potencial de comercialización de diversos productos, incluyendo los ecoturísticos, que constituyen una cadena productiva de gran alcance, pues integran a una gran cantidad de comercialización de servicios y cohesión social.

En las últimas cuatro décadas, el Distrito Federal y el Estado de México han experimentado un proceso acelerado de conurbación hasta formar la actual ZMVM, vive cerca del 20% de la población total del país, asentada en sólo el 3% del territorio nacional. Esta inmensa concentración urbana genera demandas crecientes de transporte, suelo urbano, vivienda, agua potable, en general, de infraestructura y servicios la magnitud de esta demanda rebasa las posibilidades de cada una de las dos entidades federativas. En esta zona se produce alrededor del 35% del PIB.

La disponibilidad de financiamiento preferencial, terrenos urbanizados, exenciones fiscales, disponibilidad de mano de obra especializada, disponibilidad de servicios, equipamiento, transporte y vivienda para obreros y empleados, oferta de insumos industriales, materiales y equipos para la producción de la materia prima industrial, acceso a un enorme mercado económico en donde vender los productos y comercializarlos, han sido un factor de gran ventaja que deben ofrecer los vectores geográficos de los municipios conurbados y no depender tanto de la ciudad central para el establecimiento de polos de desarrollo productivo, que en su conjunto estos atractivos, producen la economía de escala urbana regional, fortaleciendo el crecimiento económico del Valle de México.

El desarrollo agropecuario generó un cambio en la composición de los cultivos que también afectó al sector ejidal. Los productos más reutilizables (que eran los de exportación) sustituyeron paulatinamente a los cultivos tradicionales que se trabajaban a costos más elevados; éste fue el caso del algodón que desplazó al maíz. Los ejidos demostraron una mayor inclinación a continuar con la siembra del grano básico a pesar de su baja rentabilidad.

La organización ejidal tenía serias limitaciones financieras para dedicarse a un cultivo más intenso y mejorar el uso del suelo, ya que no contaba con tecnología adecuada para realizar el cambio, siendo evidente que el sector ejidal estaba incapacitado para competir en términos empresariales. Los ejidos estaban abiertamente discriminados en la asignación de recursos para mejorar su producción para privilegiar a los propietarios privados.

Esta discriminación ahora empezó incidir el proyecto de industrialización de las maquilas al no contar con procesos de terminales de telecomunicaciones, y de tecnologías microelectrónicas de fabricación que permitan la precisión en la producción de los componentes y la flexibilidad en el diseño y el volumen de producción.

La especificidad geográfica de la Z.O.V.M. en cuanto a los procesos de producción aparece condicionada por la singularidad de su ubicación entre la Megalópolis de México y la Angelópolis de Puebla teniendo en cuenta que favorece su situación para insertar una industria de alta tecnología y tener un perfil ocupacional muy diferente de manufactura tradicional ambas metrópolis a diferencia de esta zona, incluso concentrando en buena escala a profesionistas e investigadores muy calificados por un lado, por otro una masa de trabajadores obreros y administrativos calificados.

A la vez, los nuevos programas de desarrollo industrial constituyen una ventana de oportunidad para una vinculación real, entre los sectores académicos, industriales y de gobierno, de tal modo que los esfuerzos conjuntos permitan que la Z.O.V.M. dé un gran salto para pasar de ser un maquilador y productor de bienes y servicios comerciales a convertirse en un desarrollador de tecnología y diseño. La propiedad industrial es un elemento importante para la productividad y competitividad de las empresas, ya sea a través de los signos distintivos para la comercialización de productos y servicios de tecnología de punta.

El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), que es la autoridad que administra el sistema de la propiedad industrial en el país, ha establecido acciones para apoyar a los investigadores e inventores mexicanos, con el fin de incrementar la cantidad de solicitudes de invenciones nacionales, demandando nuevos espacios industriales. En general, tanto para la microelectrónica como para la informática, el patrón de localización se organiza entorno a una región manteniendo cuatro elementos que corresponden a cada una de las operaciones logísticas, de producción, de futuro crecimiento de la maquila y los procesos de distribución de su mercado:

A) Las actividades de innovación y fabricación de prototipos deben concentrarse en medios de innovación tecnológica de alto nivel, constituyendo centros regionales metropolitanos de significación industrial global, ósea que cuente con una infraestructura en la zona de una extensa red de telecomunicaciones e informática, tendido de una red de medios electrónicos, subestaciones eléctricas, cercanos a una torre troncal de telecomunicaciones, medios de microondas y vías satélite, etc.

B) La producción al cliente y a proveedores, y las operaciones y servicios posventa requieren una proximidad de las empresas a los principales mercados metropolitanos, teniendo en consideración una estructura vial para el desplazamiento hacia diferentes parques industriales, corredores económicos y zonas metropolitanas, con dispersión de dichas unidades en el conjunto y mantener en contacto con un territorio cercano donde se concentren oficinas de alto nivel empresarial, espacios comerciales, maquilas manufactureras, de instituciones educativas, definiendo un área de un lugar específico está concentración de parque tecnológicos industriales como parte del nuevo espacio demandante de un proyecto industrializador.

Existiendo también en la zona de estudio grandes terrenos sin construir incorporados en el tejido urbano en Santa María Chimalhuacán, San Vicente Chicoloapan, Texcoco y Chalco e Ixtapaluca contando con accesibilidad a las vías más importantes de servicio, donde pueden llevarse a cabo proyectos de impacto urbano que determinen áreas con potencial de mejoramiento de vivienda, donde se requiere un fuerte impulso por parte del sector público para equilibrar las condiciones existentes de la región. Por lo que las franjas existentes de esta configuración metropolitana están ubicadas por espacios delimitados geopolíticamente entre el Distrito Federal y el Estado de México, cuya planeación debe sujetarse a criterios comunes y cuya utilización tiende a mejorar las condiciones de integración entre ambas entidades.

Por lo que la industria del Estado de México es territorialmente muy polarizada, pues las tres regiones importantes concentran más de 90% del potencial industrial, y cuatro con alguna importancia concentran prácticamente la industria de la entidad, mientras que menos de 5% se distribuye entre las cuatro regiones restantes: Valle de Bravo, Tejupilco, Coatepec Harinas y Jilotepec.

Este fenómeno de concentración territorial de la actividad industrial en el Estado de México, también se vio influido por las políticas de desarrollo de los parques y ciudades industriales, anteriormente mencionadas, pues la mayoría de estos se concentraron en la zona norte y centro de la entidad del Valle de Toluca.

La participación de los tres primeros municipios es de 43.20%, y la de los primeros cinco es del 59.80%, concentrados principalmente en el norte de la entidad, exceptuando la cabecera municipal de Toluca, de esta manera el desarrollo industrial se concentra bajo un patrón territorial parecido a los (*anillos de industrialización*), donde el "primer anillo" está representado por los municipios conurbados al Distrito Federal, que de manera natural representan una extensión territorial del desarrollo industrial de la ciudad de México (Rózga, L., 2002).

El "segundo anillo" está representado por los municipios de la Z.P.V.M., a una distancia promedio de 50 a 70 Km del Distrito Federal, empezando desde el norte, éstos son: Jilotepec, Atlacomulco, El Oro, Jocotitlán, Toluca, Lerma, Ocoyoacan, Santiago Tianguistenco, Tenango y Tenancingo.

El "tercer anillo" está representado por los municipios a una mayor distancia del Distrito Federal que los anteriores. En éstos aparecen de manera puntual pequeños y medianos parques industriales agropecuarios. Las características de estos anillos también son diferentes: Este esquema se basa fundamentalmente en el crecimiento físico territorial por contornos y en el seguimiento del desplazamiento de la población en su localización residencial y en la ubicación de los centros de trabajo y de consumo de bienes y servicios. De esta manera las etapas del proceso de metropolización en la ZMVM son las siguientes:

- ❖ El Factor fundamental es la promoción y estimulación de la participación de los agentes sociales interesados en mejorar la capacidad productiva del Valle de México consolidando la estructura urbana y el tejido social, y la concentración histórica del poder político y económico del país en un área geográfica confinada a una cuenca cerrada.
- ❖ Factores geográficos de condicionantes por la presencia del intercambio de mercancías e información y la integración de actividades necesarias o complementarias para la producción de bienes o prestación de servicios, tendiendo a la aglomeración de unidades económicas.
- ❖ Los transportes de enlace local, regional y las comunicaciones existentes dentro de la infraestructura urbana del Valle de México manifiestan la densidad física del hábitat como único medio para lograr un alto nivel de densidad social.
- ❖ La multiplicación relativa del número de localidades, pero con una continuidad inferior respecto al crecimiento poblacional, como una dispersión espacial y la conformación de centros de población que han rebasado límites políticos-administrativos para constituir conurbaciones.
- ❖ Migración estacional que la compone los movimientos masivos de campesinos, obreros para participar en otra clase de trabajo como en la construcción de la infraestructura urbana de la ciudad de México.

La ZMVM concentra el 19.4 % de la población y 40.2 % del PIB nacional, lo que implica una concentración mayor en el ámbito económico respecto al demográfico (Primacía Económica en el Sistema Urbano Nacional), y el desplazamiento masivo de la población económicamente activa hacia la ciudad de México concentrando una población flotante con la mayor participación en el crecimiento de mano de obra en los trabajos de albañilería, carpintería, herrería, torneros, plomeros, obreros en general, operadores de trailer, operadores de microbuses y camiones urbanos, policías de seguridad pública y comerciantes.

- ❖ Drástica pérdida participativa del sector primario, dicha reducción tiende afectar a los municipios conurbados y no conurbados donde la actividad agropecuaria es una de sus funciones principales.
- ❖ Tasas de crecimiento más acelerada del sector industrial, particularmente la manufactura, que propició un estadio de desarrollo caracterizado por el auge emergente de la división de bienes de capital y consolidación y diversificación espacial de las divisiones de bienes y consumo inmediato a intermedios.
- ❖ Desarrollo intermedio del sector terciario, caracterizado por contener como eje motriz a los servicios de carácter social y servicios al consumo duradero; pérdida del dinamismo del comercio y servicios de consumo inmediato y sin la conformación de una economía de servicios con un rol principal que recae en los servicios al productor.
- ❖ La retención de terrenos por propietarios que no urbanizan, ni edifican, ni aceptan algún precio de su solar, ya que su interés preponderante es la especulación con expectativas de uso o de rentas futuras, que se incorporen como valores adicionales al valor actual de los predios.

- ❖ La expropiación de terrenos ociosos, sin ocupación, cuya consecuencia constituiría un freno a la especulación, concentrándose a incrementar nuevas reservas territoriales aptas para el desarrollo urbano y la autorización de permisos para promotores inmobiliarios desarrollando mercados inmobiliarios en áreas no aptas para el desarrollo urbano.

El "primer anillo", que todavía domina en la participación, prácticamente en todos los aspectos (número de establecimientos, población ocupada, valor agregado, capital fijo, etc.), cada vez más pierde su preeminencia a favor del segundo anillo. Las industrias ahí ubicadas son en gran parte modernas, pero su grado de modernidad (medido por ejemplo por el indicador del capital por trabajador) está, en promedio, más bajo (especialmente de la Región de Texcoco, comprendida en nuestra zona de estudio) que el de las industrias del "segundo anillo" (especialmente de la Región de Toluca).

Los cuatro municipios dominantes de este anillo son las localidades de Tlalnepantla, Naucalpan, Ecatepec y Cuatitlán-Izcalli, presentando una gama bastante diversificada de industrias (prácticamente todos los nueve subsectores de la industria están representados).

El "segundo anillo", es uno en expansión que cada vez más adquiere mayor importancia, aun cuando su participación en cada uno de los aspectos estadísticos anteriormente mencionados no sobrepasa 15% (es importante añadir que hace algunos años esta participación no sobrepasaba el 10%). También es el anillo que presenta en algunos aspectos mejores indicadores promedio en lo que se refiere a la modernidad industrial. Esto último se puede explicar por el hecho de que la industria del segundo anillo no sobrepasa en antigüedad los 25 o 30 años, mientras que la industria del primer anillo en muchos casos ha superado los 40 años.

Además, vale la pena mencionar que en muchos casos la ubicación de las industrias del segundo anillo fue resultado del proceso de desconcentración de las industrias del primer anillo, incentivado por las políticas gubernamentales y por las cada vez más difíciles condiciones de producción del primer anillo.

El "tercer anillo", en muchos de los casos presentados en este anillo, se trata de talleres, bodegas, almacenes y frecuentemente familiares, y básicamente de carácter agroindustrial, que abastecen a la población local de algunos productos de primera necesidad (panaderías, tortillerías, producción de guaraches, bolsas, morrales, y otros artículos artesanales, clasificando éste anillo como industrialización de talleres artesanales.

Esta conformación del tercer anillo corresponde básicamente dada sus características a las regiones de Zumpango y Texcoco está última conforma dentro de nuestro análisis la Z.O.V.M., debido a que se encuentra sobre la influencia directa de la ZMVM, en relación con la clasificación anterior, ya que esta gama de industrias deriva en una muy fuerte heterogeneidad entre los municipios conurbados al Distrito Federal.

Sin embargo, también el "segundo anillo" en la Z.O.V.M., presenta alta heterogeneidad, ya que aquí se encuentran las áreas de desarrollo industrial con las diferentes características productivas. De esta manera podemos definir como el área de industrialización madura al *Corredor Toluca-Lerma; como área del desarrollo industrial dinámico y múltiple*, los municipios de Atlacomulco, Santiago Tianguistenco y Ocoyoacac, como muy dinámico pero homogéneo desarrollo industrial, el municipio de Jocotitlán, adquiriendo gran importancia industrial, pero no detonaron en su desarrollo industrial, en particular, el caso de Jilotepec, Tenango, Tenancingo y El Oro.

Por otro lado tenemos otros tantos municipios donde el desarrollo industrial se realiza a partir de las micro y pequeñas empresas, básicamente de la agroindustria, como el caso de las localidades de nuestra zona de estudio como: Atenco, San Vicente Chicoloapan y Amecameca, y que en la estructura económica de sus territorios no muestran una importancia relevante. Presentando diferentes tendencias, el desarrollo importante en los años setenta, disminución y estabilización de su posición de ponderancia en el periodo comprendido de 1960-1970, otra caída fue a principios de los años ochenta.

Al respecto la participación de la industria metálica básica, alimentos y bebidas, industria pesada, industria extractiva y de procesamiento textil, mantiene un desarrollo alto, Las otras actividades manufactureras presentan una disminución de su participación; por tanto la Z.O.V.M. tiende a ser un sector polarizado subsectorial, concentrando una consolidación industrial en la comercialización de alimentos, comercialización de productos y artículos diversos, comercio de refacciones, equipo e industrialización alimentaria de confitería.

Podemos decir que históricamente la actividad industrial es una actividad territorialmente muy concentrada y polarizada, pues a pesar de llevar un pleno dominio industrial la Z.P.V.M. integrada por el *Corredor Toluca-Lerma*, del Valle de Toluca manteniendo su hegemonía concentradora y reguladora del "*corredor industrial norte-centro*", y "*corredor industrial sur-centro*", bajo una jerarquía determinante en lo urbano-industrial.

En función de un nuevo modelo de desarrollo regional, las posibilidades de inversión y de instalar una nueva infraestructura industrial que ofrece la globalización por medio del T.L.C.A.N. son una complementación del proceso de integración a las demandas actuales.

En el pasado reciente, más que políticas de desarrollo regional se diseñaron programas que no incorporaban variables fundamentales para el fortalecimiento económico regional, como el intento de construir un instrumento por lo menos que ofreciera evaluar las condiciones de competitividad que ofrecen las ciudades en México, su desarrollo tecnológico, su flexibilidad a integrarse a la competitividad urbana regional. Más aún, el componente territorial se utilizó sólo con un sentido de localización geográfica y no como un soporte esencial de los procesos económicos o sociales.

Como también las desigualdades regionales y a la medición de la relación entre competitividad de las ciudades que conforman la CRVM interactuando constantemente por medio de los desplazamientos de la movilidad urbana del Distrito Federal y el Estado de México, dado los problemas para competir en los mercados internacionales y la importancia de diversificar la oferta de servicios que permitan financiar el desarrollo industrial, como una alternativa que permitiría aprovechar la enorme ventaja de seguir compitiendo en el mercado global, sin olvidar que esta dinámica demográfica que conforma la CRVM destaca la recomposición de la oferta laboral, y aprovechar los agentes externos que generan un proceso productivo, como también el aumento en su vinculación con los productos locales.

Otro punto importante forma parte la situación que presentaba la industria siendo esencial la inversión pública extranjera. Ante una política proteccionista y con excepciones fiscales muy atractivas, las filiales de empresas internacionales pasaron a ocupar un papel cada vez más importante. Pronto la inversión extranjera se colocó en el centro de la industrialización; en el sector manufacturero. Convirtiendo el proyecto industrializador en el eje de la inversión y de la política pública. En general el estado busca garantizar a los empresarios que su capital acumulado en la industria llegara a obtener altas tasas de ganancias.

En el futuro, de no aplicar una política que revierta las tendencias, la falta de opciones para la construcción de un gran *corredor económico industrial* en la Z.O.V.M., sobre todo de interés social y popular en otras localidades, y de otras actividades a ella ligadas, o para la expansión económica y de servicios, pudieran agudizar el problema de los asentamientos irregulares y mantener la expansión urbana periférica, que presiona a las zonas ecológicas que prestan un importante servicio ambiental a la ciudad de México.

De controlarse este proceso, la escasez de suelo urbanizado llevará a que el crecimiento en el Estado de México se oriente hacia el incremento de densidad poblacional e inmobiliaria en la Región Noreste y Sureste, para hacer un aprovechamiento más eficiente e intensivo del suelo, lo cual significará que las localidades de Valle de Solidaridad, Chimalhuacán, Chicoloapan de Juárez, Texcoco tenderá a ser más compacta y a elevar el promedio de alturas en la mayoría de los barrios y colonias, ocupando terrenos baldíos intra urbanos.

Donde el proceso de industrialización evidenció dos circuitos con poca integración entre ellos, el orientado a la demanda local con un ritmo de crecimiento inferior a la dinámica demográfica y el inserto en el mercado internacional con gran crecimiento del producto y amplia demanda ocupacional. Estos dos circuitos acaso comparten un común denominador, su propensión al uso de insumos importados, lo que repercute en una industrialización orientada a las importaciones. La no-integración de cadenas productivas espacio-sectoriales se traduce en una agudización en los procesos de concentración territorial y sectorial.

Es indudable que el país requiere una efectiva política industrial que interrelacione los circuitos de la exportación y la producción local, que fortalezca las cadenas espacio-sectoriales, y que propicie un crecimiento en la productividad parcial del trabajo. Con ello se lograría revertir la industrialización orientada a las importaciones, la no-conformación de cadenas productivas, el menor uso de insumos nacionales en los productos exportados, los mayores diferenciales en los niveles de productividad del trabajo y la vaga explotación de ventajas comparativas. Una política industrial activa permitiría mitigar las desigualdades sectoriales y territoriales, generando una nueva competitividad en la que existiría eficiencia económica con justicia social.

En consecuencia, resulta necesario pensar políticas de desarrollo industrial que no partan sólo del planeamiento físico del territorio como la única posibilidad de atraer inversiones al ámbito local. Este tipo de estrategia para la promoción de la industria asegura la atracción de más actividades productivas y más aún la generación de más puestos de trabajo.

Consideramos que la planificación territorial de la actividad industrial debe estar estrechamente vinculada con la planificación de la organización industrial. Esto puede lograrse con la intervención de los actores interesados en el desarrollo industrial y territorial tanto en la escala local, como regional y otras más amplias; el Estado en sus diferentes niveles, los empresarios industriales, los sindicatos, las universidades y centros tecnológicos, las cámaras empresariales y otras asociaciones locales coordinando acciones que tomen en cuenta las políticas de desarrollo económico regional.

6.4 EJES DE INTEGRACIÓN TRANSNACIONAL DEL T.L.C.A.N.

Es importante recalcar que las redes de carreteras explican los enormes volúmenes de comercio que fluyen a través de la frontera Laredo-Nuevo Laredo, incluyendo tanto tráfico en dirección al este como tráfico norte-sur a lo largo de la carretera Panamericana - corredor I 35-, la carretera México-Puebla-Veracruz, confluye también un importante volumen de comercio y de servicios adicionales corredor oriente-poniente.

La noción de un vínculo estrecho y directo entre las percepciones políticas, las instituciones y el comportamiento y los efectos empíricos del comercio y la integración es errónea. De manera similar, las instituciones políticas (por ejemplo, partidos políticos, grupos de interés) pueden ignorar o malinterpretar los efectos del comercio y la integración, las percepciones de los efectos del T.L.C.A.N. parecen ser más fuertes en México que en Estados Unidos.

Mientras que la experiencia de integración en Norteamérica difiere básicamente de la experiencia de la Comunidad Europea en el sentido de que limita su cobertura al comercio y la inversión, y excluye a las instituciones político-gubernamentales transnacionales. La lógica de Norteamérica parece ser que hay dejar que el mercado conduzca la integración. No se necesitan las instituciones formales supranacionales para canalizar las fuerzas económicas o para aminorar los efectos negativos. La lógica implícita parece ser que si los problemas generan suficiente presión política, las instituciones existentes los resolverán.

La frontera México-Estados Unidos es una realidad dinámica y diversa, no es una línea en el mapa. La dinámica de la frontera norte es muy diferente a la de la ZMVM o a la de otras zonas metropolitanas e incluso en la frontera sur de nuestro país. Pero en general, el ritmo del comercio y la integración ha complicado seriamente las prácticas tradicionales de las administraciones de aduanas, las cuales tiene a su cargo la facilitación del tráfico legal y el bloqueo del contrabando.

Lo destacado es el desarrollo significativo y reciente que han acelerado el comercio y la integración tanto global como de Norteamérica. Posteriormente, cierta terminología respecto a la descentralización y las regiones, subrayo algunas características distintivas del T.L.C.A.N. como acuerdo comercial, y examino las contribuciones de los Ejes Transnacionales (Corredor Económico Comercial).

Analizo dos tendencias seculares fundamentales aceleradas por un catalizador histórico, que han dispuesto al escenario para el embate del comercio y la integración global. Primero, la democratización ha actuado como una fuerza global desde finales del siglo XX y recibió nuevos ímpetus mediante el concepto de la "globalización", entendida como la rápida aceleración del comercio, la inversión, el transporte, la migración y las comunicaciones a nivel transnacional, comenzó a ser notada primero con las corporaciones multinacionales en los sesenta y los setenta, y subsecuentemente con el auge de la inversión transnacional en los ochenta y los noventa. La revolución de las comunicaciones en los noventa evidente del modo más drástico en el Internet, las telecomunicaciones abrieron mayores posibilidades para un cambio rápido.

Reconocemos que la revolución de las comunicaciones ha facilitado la inversión global y ha servido para conectar en nuevas maneras a personas en todo el mundo. Estas innovaciones tienen resultados complejos y en ocasiones contradictorios. Por ejemplo, las nuevas formas de dinero electrónico facilitan el comercio transnacional (incluyendo el comercio electrónico) y la inversión, pero simultáneamente plantean nuevos retos para los gobiernos nacionales en cuanto a la reglamentación y la aplicación de la ley. Los traficantes de drogas y los que lavan dinero se benefician junto con las compañías comerciales que venden por catálogo. Las nuevas formas de comunicaciones también facilitan la descentralización e incluso la fragmentación de las comunidades nacionales.

En la medida que las fronteras políticas de las naciones ya prácticamente no constituyen un obstáculo al libre flujo del capital, este último va redefiniendo nuevas configuraciones espaciales, fracturando o rearticulando las unidades regionales tradicionales que se habían construido durante décadas de economías cerradas y protegidas.

La consolidación de un proceso creciente de articulación territorial norte-sur entre México y Estados Unidos, aunque hemos observado que es un proceso histórico, tiende a consolidarse por el proceso reciente de apertura económica formalizada por el T.L.C.A.N. y los nuevos emplazamientos de la IED canalizada hacia diversas ciudades del norte de nuestro país.

Uno de los mecanismos de inserción de los territorios a circuitos globales se relaciona con las diversas formas de externalización y fragmentación espacial de procesos productivos que según la nueva lógica de organización de las empresas transnacionales, se intenta hacer eficiente y racionalizar los procesos productivos tendientes a abaratar costos de producciones, junto con el soporte infraestructural que van generando las redes del transporte, se están remarcando diferentes formas de articulación territorial entre México y Estados Unidos, configurando lo que se ha llamado corredores comerciales y redes de producción manufacturera.

En este contexto también parece haberse intensificado una especie de competencia este-oeste entre las diferentes unidades regionales estatales y municipales de los tres países involucrados en la zona del T.L.C.A.N. con la finalidad de no quedar relegados de las estrategias y los beneficios económicos favorecidos por la integración comercial.

Bajo este esquema el territorio se revalora en la medida que se genera una desintegración vertical en varias empresas que buscan aprovechar las potencialidades y ventajas de diferentes regiones, que para el caso de los países menos desarrollados es generalmente mano de obra barata y/o alguno de sus recursos.

Las redes de empresas bajo un esquema de división espacial del trabajo generan una lógica de integración territorial en diversas escalas y pueden incorporar regiones y ciudades de varios países, configurando articulaciones espaciales en forma de corredores industriales y comerciales transnacionales.

Un corredor industrial no debe interpretarse como una distribución o localización continua de empresas industriales, sino una localización directa de empresas que tiene continuidad en relaciones organizacionales, productivas y tecnológicas. De acuerdo con las nuevas tecnologías de telemática aplicadas a la industria y el comercio es posible una mayor descentralización de procesos productivos, generándose circuitos productivos que se dan de manera disgregada, pero no desarticulada (Méndez, 2000).

Algunos corredores son el resultado de un proceso histórico en el cual se desarrollaron interconexiones de diferentes espacios productivos. En otros casos han sido creados por los proyectos de promoción industrial surgidos bajo políticas explícitas de los estados y de estrategias de empresas transnacionales. Los corredores industriales actuales pueden responder a cualquiera de estas dos situaciones o la combinación de ambas, aunque en los últimos años los recursos tecnológicos y la reorganización del capital global generan nuevos factores, como un redimensionamiento de la distancia y flujos de capitales y de información, que llevan a redefinir su lógica de organización y funcionamiento espacial.

Adicional a lo anterior, existen otras condiciones que permiten la configuración y consolidación de un corredor industrial y comercial, entre éstas se encuentran las innovaciones en los sistemas de transporte (por ejemplo, transporte multimodal) y redes de comunicación que promueven una mayor integración y organización logística entre centros de producción, movimiento de mercancías y acceso a mercados; un sistema de ciudades que cumple la función de puntos de control geográfico, y un esquema de producción en red con una proyección de circuitos globales-regionales-locales controlados desde uno o varios centros de operación de una gran empresa multinacional que ocurre generalmente desde un centro urbano articulador en escalas nacional, regional o mundial.

En la medida que las distancias actualmente ya no representan un fuerte obstáculo en la definición de los circuitos económicos entre las regiones y ciudades, los corredores industriales rebasan con facilidad las fronteras nacionales. Es por ello que en el caso de la frontera norte de México y el suroeste de Estados Unidos existen corredores industriales y comerciales definidos que promueven una creciente integración y articulación transfronteriza.

En este sentido se afirma que algunos corredores industriales en la frontera México-Estados Unidos ya habían estado tomando forma desde la década de los sesenta, aunque su consolidación bien podría situarse hasta los ochenta. Entre ellos se encuentran el del Pacífico, Oeste, Centro y del Golfo. El Corredor del Pacífico se extiende desde las ciudades de Sacramento San Francisco, Los Ángeles y San Diego para penetrar en territorio mexicano por Tijuana, aunque mantiene una relación estrecha con Mexicali, Tecate y San Luis Río Colorado (Enright, M., 1998).

En este corredor se presenta una producción manufacturera basada principalmente en componentes electrónicos, equipo, de cómputo y bienes electrodomésticos. El Sillycon Valley en California es considerado el complejo de manufactura de componentes y equipo de cómputo más importante del mundo, mientras que dos principales ciudades de Baja California (Tijuana y Tecate) con ubicación fronteriza y un alto porcentaje de plantas maquiladoras americanas y japonesas están dedicadas fundamentalmente al ensamble de electrodomésticos y equipo electrónico.

El Corredor del Oeste parte de Denver y baja hacia el sur para integrar Albuquerque, Phoenix y Tucson hasta llegar a Sonora por Nogales y Agua Prieta y finalizar en Hermosillo. Este corredor mantiene lazos con el del Pacífico y diversos puntos de convergencia y divergencia. El núcleo manufacturero de este corredor se considera que se ubica en Hermosillo debido al efecto que generó la empresa Ford, aunque también mantiene un papel relevante la industria del cemento y las maquiladoras ubicadas en Nogales y Agua Prieta.

En la puesta en marcha del T.L.C.A.N. tenemos por un lado, la consolidación de estos corredores y el mayor movimiento transfronterizo de bienes y capitales entre las empresas matrices y estadounidenses, por otro, los centros manufactureros de producción. Los tres países del bloque desarrollan nuevas estrategias con un alcance espacial mayor con base en el diseño de "supercarreteras" transnacionales que

podrían eventualmente consolidar, prolongar o reorientar alguno de los corredores económicos señalados, sobre todo de articulación territorial norte-sur y con posibilidades de fortalecer las rutas este-oeste (Enright, M., 1998).

Entre los corredores definidos a partir de los distintos proyectos de "supercarreteras" en escala regional en América del Norte, véase en anexo de láminas: Corredores Comerciales "Supercarreteras" de América del Norte, donde se puede apreciar:

1. El corredor llamado "Interstate 69", vía del Este que uniría a Quebec, Montreal y Toronto, desde Canadá, con Indianápolis y Houston en Estados Unidos, hasta Monterrey y la ciudad de México.
2. Interstate 35, conocida como "Internacional Nafta Superhighway o "Supercarretera TLC", Corredor del Centro-Este que vincularía Winnipeg, Canadá con Kansas City, Dallas-Forth Worth y Laredo, en Estados Unidos, hasta Monterrey y la ciudad de México.
3. El Corredor "Camino Real" o Cam real, vía central que uniría a los tres países desde Regina en Canadá, pasando por Denver, Albuquerque y El Paso, en Estados Unidos, y cruzando la ciudad de México por ciudad Juárez, Chihuahua, Monterrey hasta la ciudad de México.
4. Corredor Canamex, eje que se sitúa en el Oeste de la región y partiría de Edmonton y Calgary en Canadá, se prolongaría hacia el sur por algunas entidades de Montana Wyoming, Nebraska, Colorado, Utah y Arizona, y penetraría a nuestro país por el Noroeste desde Sonora hasta la ciudad de México, pasando por Guadalajara.

El proyecto Canamex y la Supercarretera T.L.C.A.N. parecen ser más bien una primera fase de generación de infraestructura para el transporte con especificaciones similares y alta tecnología que eventualmente permitiría configurar los nuevos corredores industriales y comerciales de Norteamérica, en los cuales se dependerá fundamentalmente de la concurrencia o concesión a capitales privados para su construcción bajo especificaciones técnicas de alta seguridad, velocidad y oportunidad en los segmentos de cada país. Su proyección estratégica se orienta hacia la integración de nuevos sectores y empresas, generar condiciones de mayor competitividad y favorecer nuevos circuitos comerciales.

Sus consecuencias territoriales podrían expresarse en varios sentidos. Nuevas articulaciones de las ciudades canadienses, ubicadas principalmente hacia suroeste y sureste, se conectarían con el centro-oeste estadounidense.

Se incrementaría la integración de las regiones de Estados Unidos, puesto que la dirección Norte-Sur de ambos corredores complementaría el desarrollo de las articulaciones este-oeste. En México se reforzaría el corredor transfronterizo del Pacífico, con incidencia en Baja California, Sonora y Chihuahua, y colateralmente tendría como punto de encuentro Coahuila, Sinaloa y Zacatecas, el centro-occidente del país, debido a su prolongación hasta la ciudad de México. En el mismo sentido, la Supercarretera T.L.C.A.N. favorecería solamente una franja territorial, con efectos sobre regiones y ciudades que de antemano estaban fuertemente articuladas en una orientación norte-sur y que tienen como vértice final la ciudad de México.

En un contexto de creciente apertura comercial, los corredores comerciales se convierten en un resultado lógico y necesario de las nuevas estrategias y formas de integración transnacionales de los mercados y las empresas; sin embargo, una consecuencia adicional se expresa en la mayor competencia que se desencadena entre los diversos actores económicos en sus diferentes escalas territoriales.

Dicha tendencia se acentúa hoy por el proceso de globalización de la economía que por su mismo carácter, somete a la competencia de manera simultánea a varios países, regiones y ciudades en el mundo para atraer inversión foránea y participar en los mercados.

De esta manera, una cascada de estrategias impulsadas en muchos casos por los gobiernos locales y estatales, más que los nacionales, están apareciendo en diversas partes del mundo, generando mecanismos que permitan reposicionar y/o fortalecer su posición competitiva y diversas entidades, municipios y ciudades llevan a cabo acciones de promoción para atraer inversión y colocar exportaciones; un movimiento similar tiene Estados Unidos, especialmente en las entidades limítrofes con México, que buscan ubicar operaciones de transferencia tecnoproductiva y concertar convenios comerciales.

Este nuevo rasgo en las estrategias del desarrollo regional se ha denominado "marketing regional". Las acciones van desde el establecimiento de oficinas de promoción y representación en el extranjero y la realización de misiones de promoción comercial hasta programas de capacitación técnica, gestiones crediticias, incentivos fiscales, apoyo en el proceso de reubicación, programas de simplificación de trámites y desregulación, entre otros. Otra acción recientemente inducida por la firma del T.L.C.A.N. ha sido la formulación de proyectos estratégicos de gran visión y del siglo XXI (Enright, M., 1998).

Este tipo de iniciativas tiene repercusión no solamente en el nivel de los estados sino también entre entidades, regiones subestatales, municipios y ciudades en los cuales se organizan ferias conjuntas, convenios de transferencia tecnológica y capacitación, asociaciones de cámaras empresariales y alianzas intermunicipales, ínter ciudades e interregionales.

Este tipo de acuerdos contractuales apoya el concepto de "región virtual", introducido por Boisier y que en el tercer capítulo señalamos para referimos a los diversos acuerdos formales entre regiones y que no necesariamente obedece a un criterio de contigüidad territorial, sino a un objetivo de colaboración estratégico entre los diferentes actores regionales que incluso pueden pertenecer a dos o más países.

Teniendo como base esta premisa, y sobre las características de articulación transfronteriza que se expresan en la conformación de corredores económicos más o menos definidos y con un elevado grado de integración, podemos retomar las propuestas de Boisier y de Ohmae, en el sentido de que este tipo de zonas económicas transnacionales podrían equivaler a la formación de regiones con rasgos supranacionales y, por lo tanto, que no corresponden a delimitaciones político-administrativas impuestas por el Estado-Nación.

En el contexto de las franjas fronterizas de América del Norte, que incluye la zona límite entre Estados Unidos y Canadá (Carmona, R., 2001) propone la emergencia de varias regiones económicas transnacionales. Aunque también utiliza el denominado "corredor comercial", la propuesta de Swanson aporta una visión global de los espacios de mayor articulación en función del efecto generado por la firma del T.L.C.A.N. Ante la emergencia de regiones económicas transnacionales funcionales en la zona del T.L.C.A.N. recientemente se han presentado diversas iniciativas que promueven la formalización de estos esquemas de interacción e integración transfronteriza. Esta tendencia está resultando en formas de gestión del desarrollo territorial y en un movimiento de asociacionismo regional que, mediante acuerdos contractuales, buscan alcanzar ciertos objetivos de cono y mediano plazos

De lo anterior se desprende una configuración territorial más o menos definida de regiones transfronterizas formalizadas, o que en el futuro pueden asumir una formalidad, así como los distintos factores económicos que están permitiendo llevar a cabo una mayor articulación e integración en la franja fronteriza de ambas naciones.

La estrategia de industrialización por sustitución de importaciones excluyó a un gran número de regiones, incluyendo la franja fronteriza de México, esto debido a que dicho modelo contribuyó a una mayor centralización en el territorio nacional, lo que llevó precisamente a marginar a otras regiones que no participaron de dicha estrategia.

La implantación de maquiladoras en las ciudades de la frontera norte de México no representó un proyecto de industrialización de la región, porque fue una estrategia a contrapelo del modelo de industrialización prevaleciente, ya que sus repercusiones para el aparato y los espacios productivos del país fueron nulos.

Este programa respondió básicamente a dos razones principales, para las empresas de Estados Unidos significaba bajar sus costos de producción y aumentar su competitividad a partir de los bajos salarios de la mano de obra mexicana, mientras que para el gobierno mexicano significaba crear oportunidades laborales y tratar de contener el éxodo de migrantes mexicanos hacia Estados Unidos. El esquema de distribución espacial del fenómeno maquilador, por lo menos hasta la década de los ochenta, ha representado una modalidad de "enclave territorial" articulado hacia el exterior, pero desarticulado hacia el resto del país.

El cambio de un modelo de desarrollo endógeno y cerrado a otro extrovertido y de apertura desde mediados de la década de los ochenta, cuando México formaliza su entrada al GATT, trajo consigo una creciente recomposición de la región fronteriza de México y su forma de articulación con Estados Unidos.

Ello obedeció a que la creciente apertura de la frontera hacia el comercio y las inversiones foráneas revaloraron el espacio fronterizo septentrional de nuestro país, toda vez que las ciudades fronterizas o cercanas fueron atractivas para que el capital foráneo abriera nuevos negocios, plantas maquiladoras, empresas o procesos productivos que le permitieran desarrollar plataformas de exportación y/o estrategias compartidas con sus empresas matrices de Estados Unidos.

Este fenómeno se interpreta como un corrimiento espacial del aparato productivo nacional hacia el norte, que lleva a recrear la geografía económica de México. No obstante, cabe señalar que dicho fenómeno, aunque ha contribuido a disminuir las diferencias regionales, no necesariamente obedece a un proceso de convergencia regional.

Es en este contexto que los procesos atribuibles a la globalización cobran sentido en los espacios fronterizos, toda vez que una nueva ola de vínculos transnacionales otorgan una funcionalidad alternativa a dichas regiones, en términos de las nuevas estrategias territoriales que llevan a las empresas para exteriorizar sus procesos productivos; de políticas económicas que derrumban los obstáculos a la libre movilidad de capitales e inversiones; y por la intensificación y avance de las redes interterritoriales que se van estableciendo entre los países y sus zonas limítrofes, a partir de la constitución de cadenas de producción, flujos de mercancías, información y patrones culturales, movilidad de mano de obra, nuevos proyectos de transporte, etc.

De acuerdo con el principal interés del T.L.C.A.N., el núcleo dinámico de la integración sigue estando en ciertos rubros económicos, es por ello que ahora se estarían regenerando y/o profundizando los mecanismos y procesos históricos que ya de por sí habían orientado el sentido principal de la Integración binacional, tal es el caso de los corredores industriales que desde los años ochenta comenzaron a desarrollar las empresas estadounidenses y sus filiales en México.

Otro de los mecanismos de articulación espacial de la franja fronteriza México-Estados Unidos, derivados del T.L.C.A.N., es el de las llamadas "supercarreteras", aunque todavía en proyecto, permitirán eventualmente consolidar o rearticular a las tres naciones. En el caso de nuestro país estos proyectos manifiestan la preponderancia de los vínculos con orientaciones norte-sur, lo cual significa que se volverán a consolidar las tendencias históricas que ya manifestaba la red carretera del país, en favor de una mayor articulación longitudinal siguiendo las rutas de las principales ciudades del norte y centro del país.

6.5 TRANSPORTE E INFRAESTRUCTURA MULTIMODAL

Ahora bien, para llevar a cabo una correlación a los ejes de integración del T.L.C.A.N. es necesario insertarla en un marco de avance tecnológico y de organización del transporte, resultando significativo el proceso gradual de conjunción de la carga y la institucionalización del transporte multimodal, fenómenos correlativos que implican la coordinación entre los diferentes modos que participan en el manejo y traslado de las mercancías. En este sentido, nuestro país ha realizado grandes inversiones en infraestructura portuaria, ferroviaria y carretera; sin embargo, el sistema de transporte multimodal no se ha desarrollado eficientemente, debido, entre otros factores, a que el crecimiento alcanzado por los diferentes modos de transporte no se generó bajo un esquema de planeación integral, a lo que se agrega la poca difusión que ha recibido este sistema.

Por ello, es de suma importancia que mediante el trabajo conjunto de los sectores público y privado, se diseñe una adecuada planeación de políticas y estrategias de vanguardia para incentivar y conformar un sistema integral de transporte, moderno y competitivo, que haga frente a los retos y oportunidades que trae consigo el dinamismo de la globalización de los mercados internacionales.

En nuestro país se ha venido construyendo una amplia red de infraestructura de transporte que asciende a más de 26 mil kilómetros de vías férreas, de los cuales alrededor de 17 mil son de vía principal concesionada; 1,215 aeródromos, 85 con carácter de aeropuertos; 108 puertos y terminales habilitados; y más de 333 mil kilómetros de red carretera, con 14 corredores.

El parque vehicular se conforma, respectivamente, por 1,632 locomotoras y 35 mil 626 carros de arrastre; 1,173 aeronaves comerciales (incluyendo aerotaxis), 97 líneas navieras de todo el mundo y más de 437 mil unidades de auto transporte federal. Así, con el desarrollo de estas vías de comunicación e instalaciones, nuestro país crea las condiciones necesarias para conformar un sistema integral de transporte.

Actualmente, se dispone de 39 terminales ínter modales: 17 portuarias, 18 ferroviarias y cuatro interiores de carga, que son la base para elevar la eficiencia de los movimientos de carga y descarga de las mercancías entre los diferentes modos de transporte. La capacidad instalada de las terminales interiores de carga les permite manejar cerca de 500 mil contenedores al año.

Asimismo, considerando sus dimensiones y capacidad para la movilización de carga, las terminales portuarias más representativas se localizan en los puertos de Veracruz, Manzanillo y Altamira; las principales terminales ferroviarias se ubican en la ciudad de México (Pantaco), Monterrey y Guadalajara; y las terminales interiores de carga se encuentran en las ciudades de Torreón, Querétaro, San Luis Potosí y Guadalajara. En este marco, destaca la terminal intermodal ferroviaria de Pantaco, que constituye el mayor puerto interno del país, y cuyo desarrollo operaciones están a cargo de la empresa concesionaria Ferrocarril Terminal Valle de México.

En un país como el nuestro, vinculado a las corrientes mundiales de comercio, son enormes las oportunidades de negocio y empleo que ofrece el desarrollo del transporte multimodal. Por ello, la operación eficiente de las terminales ínter modales resulta de particular importancia, ya que a través de ellas transita la mayor parte de nuestro comercio exterior. Deberá contemplarse la necesidad de negociar alianzas estratégicas entre terminales portuarias, ferrocarriles, auto transportistas y navieras, con el propósito de impulsar el establecimiento y consolidación de cadenas de transporte y de servicios integrados.

En la actualidad, el sector realiza esfuerzos para facilitar la distribución de cargas, mediante la creación de enlaces ferroviarios y carreteros conectados a los principales puertos marítimos y a las terminales aéreas, y promoviendo el establecimiento de un mayor número de terminales de carga en el interior.

En este contexto, la modernización del sistema de transporte debe ser resultado de acciones concertadas entre usuarios, representante de los diferentes modos de transporte y partes interesadas, coordinadas por la autoridad, de manera que los acuerdos obedezcan a realidades y necesidades específicas y puedan responder a la oportunidad que representa la globalización de los mercados.

En términos de infraestructura, el principal reto es contar con redes modales bien integradas en todo el territorio nacional, rubro en el que se registran avances significativos. Para tal efecto, será necesario superar la insuficiencia de recursos, aliviar las disparidades regionales y mejorar la coordinación de las autoridades.

En los principales puertos comerciales, los enlaces ferroviarios y carreteros han mejorado significativamente, facilitando el acceso y la salida de mercancías. No obstante, aún prevalecen insuficiencias en la red carretera que conecta los puertos marítimos y cruces fronterizos, limitando la capacidad para responder con eficiencia al dinamismo del comercio internacional; por ello, será necesario construir la infraestructura que interconecte los diversos modos de transporte en grado suficiente.

En este marco será importante impulsar el servicio de transporte multimodal como una forma coordinada e integral de trasladar las mercancías desde su origen hasta su destino. Ello redundará en el abatimiento de costos, tiempos de entrega y distribución, e incrementará la seguridad y competitividad de las mercancías. El sistema multimodal habrá de convertirse en una ventaja competitiva para los productores, exportadores e importadores nacionales.

Por tal razón, se hace imperativo que la autoridad facilite su desarrollo. En particular, se deben encontrar soluciones de financiamiento e inversión, dando prioridad a la participación privada, en especial respecto a inversiones destinadas a la construcción de terminales ínter modales en regiones estratégicas para el país. Así mismo, será necesario concertar acciones con el sector educativo a efecto de impulsar la formación de expertos en la materia, promover la actualización tecnológica entre transportistas y dar amplia difusión a las ventajas que brinda el desarrollo del transporte multimodal.

El simple hecho de ampliar la cobertura y la accesibilidad de la infraestructura en todos los modos de transporte e identificando los puntos estratégicos de intercambio modal que presenten mayor incidencia en cuanto a flujos comerciales, a fin de promover que sean dotados de la infraestructura y el equipamiento necesario para facilitar el vínculo de los modos de transporte que, conjuntamente con el apoyo de cadenas logísticas debidamente diseñadas, operen los tramos de mayor rentabilidad financiera.

Conectando zonas estratégicas para la transferencia de carga, a fin de promover entre los inversionistas privados la instalación de infraestructura intermodal, y estableciendo condiciones favorables para optimizar el uso de la capacidad instalada de las instalaciones que integran la red de infraestructura del transporte.

Así integrar el sistema de transporte multimodal, propiciando su desarrollo de manera compatible con el que se registra a nivel internacional, principalmente con nuestros socios comerciales.

Promover la formación de expertos en transporte multimodal y difundir su conocimiento entre los líderes del transporte, considerando también una campaña de medios dirigida a los planificadores de infraestructura, a fin de despertar su interés respecto a las bondades de los sistemas de transporte multimodal.

Coordinar con las dependencias responsables la instalación de unidades de revisión fiscal, de estupefacientes y en la infraestructura de transporte en la que se presenta el mayor índice de movimiento de mercancías; atendiendo para ello criterios de simplificación administrativa. También facilitando la interconexión de la infraestructura de los diferentes modos de transporte, para lograr un sistema integral en el territorio nacional. Como instrumentar medidas de apoyo para mejorar los enlaces ferroviarios y carreteros con puertos y aeropuertos.

Concertar con las empresas ferroviarias el establecimiento de servicios de trenes con normas de calidad determinadas en Altamira, Manzanillo, Veracruz y Lázaro Cárdenas. Ampliando la infraestructura correspondiente a los distintos modos de transporte mediante programas idóneos de inversiones, bajo condiciones aceptables de rentabilidad y riesgo para los capitales privados.

Promover la construcción, conservación y mejoramiento de la infraestructura multimodal con la participación de los tres órdenes de Gobierno y del sector privado. Esta construcción de terminales ínter modales y puertos secos (tierra adentro) en regiones estratégicas del país para integrar las cadenas de transporte y reducir los costos del flete terrestre. Incentivando la construcción y operación de puertos secos para favorecer la integración de las cadenas de transporte entre los centros de producción y consumo.

Promover alianzas estratégicas entre inversionistas nacionales y extranjeros para la construcción, instalación y operación de terminales interiores de carga en las zonas estratégicas previamente identificadas entre los desarrolladores de parques industriales y maquiladoras, la construcción de terminales interiores de carga.

La regionalización y la globalización de los mercados han motivado a los países a buscar esquemas de comercialización que integren, de forma más eficiente, las operaciones en la cadena de la producción-distribución-consumo, en la que el transporte juega un papel fundamental para incrementar la competitividad de los bienes y servicios.

Con el propósito de enfrentar los retos impuestos por esa dinámica globalizadora, México emprendió un ambicioso programa de cambio estructural en el subsector transporte que motivó adecuar su marco jurídico para permitir la participación de la inversión privada en áreas que hasta entonces habían sido reservadas al Estado.

Estas acciones han permitido la creación de un entorno en donde todos los modos de transporte se ubican en un mismo plano de competencia y de apertura a la inversión con reglas claras, dentro del cual se establecen las bases para que se desarrollen servicios de transporte articulados.

En la actualidad, el movimiento de carga internacional combina el uso sucesivo de varias modalidades de transporte, es por ello que el crecimiento independiente de cada modo de transporte resulta incompatible con el desarrollo del multimodalismo, que representa el elemento clave de cualquier sistema de transporte moderno, al facilitar el comercio internacional y propiciar nuevas oportunidades productivas.

Es innegable la necesidad que tiene nuestro país de orientar la modernización de su sistema de transporte en esa dirección, sin embargo alcanzar niveles de excelencia en los servicios que brinda el transporte multimodal requerirá necesariamente de la instalación, operación y explotación de terminales ínter modales, del fomento al desarrollo de corredores ínter modales, de la participación de recursos humanos previamente capacitados, así como de un marco jurídico acorde con la dinámica de desarrollo del transporte multimodal, y una adecuada coordinación entre las autoridades involucradas.

Nuestro país cuenta con 12 empresas operadoras de transporte multimodal debidamente registradas ante la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, las cuales ofrecen servicios integrados de transporte para el movimiento de las mercancías, los que resultan más seguros, eficientes y a menores costos. Asimismo, se han otorgado 27 autorizaciones para operadores de transporte multimodal, y se encuentran en trámite siete más.

En este proceso hacia el ínter modalismo se cuenta con la participación activa de las diferentes asociaciones relacionadas con este sistema de transporte. En cuanto al desarrollo de los tipos de carga, el contenedor se ha constituido en uno de los principales apoyos del ínter modalismo en el transporte, además de que paralelamente se han desarrollado tecnologías eficientes para su traslado y manipulación en terminales.

En nuestro país, el empleo del contenedor se ha vinculado principalmente con el movimiento marítimo de carga internacional y, en menor proporción, con el movimiento de contenedores por ferrocarril. Destaca la tendencia ascendente registrada por la carga marítima contenida, que pasó de 1.9 millones de toneladas en 1988 a 8.4 millones en el año 2000.

En este contexto, la dinámica del ínter modalismo ha rebasado al actual Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional, que regula la actividad en México y establece la figura del Operador de Transporte Multimodal (OTM), quien es el ente autorizado para ofrecer servicios logísticos de transporte con valor agregado. Dichos operadores no han podido desempeñar adecuadamente su actividad, debido a la dificultad para contratar pólizas de seguros de cobertura amplia, característica fundamental de este tipo de servicios.

Otro factor que ha inhibido el desarrollo de la actividad es la falta de homologación entre la legislación mexicana y la de los países con los que realizamos la mayor parte de nuestro intercambio comercial. También han ejercido una influencia negativa elementos como las múltiples revisiones que se realizan a las mercancías en tránsito en un mismo lugar, que ocasionan un excesivo tiempo de estadía en terminales,

contenedores abandonados, trabas y robos. Todo ello se traduce en deterioro de las mercancías, incremento de los costos, y una ineficiente prestación de servicios.

La poca información de que han dispuesto los exportadores e importadores del país, principalmente las pequeñas y medianas empresas, sobre las ventajas que ofrece el inter modalismo, ha limitado el desarrollo de este sistema. Por ello, actualmente se promueve la utilización de estos servicios entre los diferentes prestadores y usuarios, mediante actividades de difusión, talleres de trabajo seminarios y conferencias.

Asimismo, se están realizando actividades de fomento entre las empresas prestadoras de servicios de transporte y grupos de inversionistas, para desarrollar proyectos de modernización y construcción de terminales inter modales estratégicamente localizadas. Adicionalmente, se está coordinando con las diferentes autoridades involucradas para encontrar mecanismos que permitan la agilización de la revisión, la inspección y el despacho de la carga.

Con estas acciones se está conformando un sistema integral de transporte, pero aún faltan por realizar esfuerzos y acciones concretas para aprovechar las ventajas competitivas de cada modo, ampliar y consolidar la coordinación entre las autoridades y fomentar la aplicación de mecanismos adecuados para favorecer el uso de pólizas de seguros para el transporte multimodal.

A pesar de los avances registrados en la integración de las modalidades del transporte en México, es indispensable que los esfuerzos de crecimiento de los modos se concentren en lograr una perspectiva de conjunto que aproveche las sinergias indispensables para fortalecer la actividad multimodal.

Son mayúsculos los retos, ya que se requiere no sólo avanzar en la modernización e integración de las redes modales de infraestructura, sino también en la interconexión de los diversos modos de transporte. De igual forma, resulta fundamental alentar la entrada de más oferentes a un mercado que crece y se diversifica, proporcionando alternativas de negocio y empleo; así como desarrollar servicios enfocados a la pequeña y mediana industria para hacer más competitivos sus productos. Asimismo, es indispensable promover la creación de centro de capacitación, la formación de expertos y el desarrollo de los recursos humanos que demanda operación del transporte multimodal.

Como complemento, habrá que redoblar esfuerzos para crear un Consejo Consultivo del transporte multimodal que, con la participación de autoridades, usuarios, empresas transportistas y otros, orienten las decisiones y diseñen programas de fomento.

Ampliar la cobertura de los servicios de transporte y consolidar su integración regional y apoyar el desarrollo del transporte multimodal mediante el otorgamiento de autorizaciones para su operación y explotación, y la difusión de las ventajas que representa su uso.

Impulsar el desarrollo del transporte multimodal mediante el otorgamiento de autorizaciones para su operación. Diseñar, apoyar y desarrollar talleres, seminarios y conferencias en materia de transporte multimodal, en los cuales se expongan los problemas que se presentan en la operación de servicios integrados de transporte, así como los avances en el desarrollo del transporte multimodal. Y sobre todo fomentar la prestación de servicios multimodales en los principales ejes carreteros y ferroviarios, para constituirlos como verdaderos corredores multimodales.

Exponer a las compañías aseguradoras la necesidad de contar con esquemas de seguros que permitan a los prestadores de servicios de transporte multimodal garantizar al usuario de sus servicios el manejo seguro y eficiente de la carga hasta su destino final. Impulsar la oferta de pólizas de seguro que garanticen la responsabilidad del operador de transporte multimodal ante el usuario de sus servicios y que le permita ser competitivo conformando un sistema de información estadístico compuesto por las principales variables que incidan en la conformación de cadenas logísticas para los servicios integrados de transporte.

Fortalecer la integración de cada modo de transporte y lograr la interconexión eficiente del conjunto. Impulsando la creación de alianzas estratégicas entre los operadores de los diferentes modos de

transporte, a fin de conseguir la complementariedad tarifaria, incrementar la productividad, abatir costos y tarifas y lograr cadenas logísticas que garanticen a los usuarios un servicio seguro, eficiente y competitivo, como también promover el establecimiento de alianzas estratégicas entre los prestadores de servicios de los diferentes modos de transporte, para que se conformen cadenas logísticas rentables para todos los participantes.

Por supuesto, también está el adecuar el marco que regula la operación y explotación del transporte multimodal, de modo que otorgue certidumbre y viabilidad y establezca las condiciones necesarias para que sus servicios se constituyan en la parte integradora del sistema nacional de transporte. Reformar el Reglamento de Transporte Multimodal Internacional del sector, y promover la creación de una unidad certificadora del personal técnico y operativo del transporte intermodal.

Institucionalizar la coordinación de las autoridades, prestadores de servicios y usuarios relacionados con la operación del transporte multimodal, para solucionar la problemática que se presenta en las cadenas logísticas de transporte. Promover el desarrollo de los recursos humanos que demanda la operación del transporte multimodal.

Apoyar y fomentar la implementación de programas de capacitación formal en materia de transporte multimodal y logística del transporte. Fomentar la formación de recursos humanos para el transporte multimodal y la logística, mediante el establecimiento de programas oficiales de capacitación y entrenamiento, que se vinculen con las empresas prestadoras y los usuarios de los servicios, y fomentar el desarrollo de proyectos de investigación sobre innovaciones en transporte y estimular la introducción de nuevas tecnologías para la prestación de servicios multimodales.

La instrumentación de las estrategias regionales responde en esencia a una problemática de adecuación y articulación de políticas e instrumentos sectoriales. Bajo este plano, se construyen con base en conceptos o categorías territoriales, los ejes, corredores, sistemas urbanos, regiones urbanas, espacios rurales integrados o marginados, identificando y creando las oportunidades de mercado interno regional, la dotación y eficiencia de los factores físicos y funcionales industriales.

El Interés por desarrollar corredores de transporte-comercio por el efecto del mayor movimiento transfronterizo de mercancías, la articulación de estrategias de producción entre las matrices norteamericanas y los centros de producción en México unos sistemas de infraestructura física y comercial con especificaciones similares y alta tecnología y servicios eficientes aduanales.

Como pudimos apreciar los Estados Unidos definió zonas de transporte como "corredores de alta prioridad": Corredor Interstate 69, I-35 (NAFTA International Superhighway), Corredor Camino Real, Corredor Canamex, Cacacadia y la Interestatal I-10. La competitividad de la economía mexicana se ha fortalecido durante los últimos años, sin embargo, en México todavía existen grandes rezagos, en infraestructura física que perjudican su capacidad para competir en los mercados nacionales e internacionales.

En los 14 corredores que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (S.C.T.) ha definido que son la columna vertebral de la red nacional de caminos; más de la mitad de su longitud se encuentra en condiciones regulares o carentes de mantenimiento y generan sobrecostos de operación para vehículos. La longitud de los 14 corredores es más de 19,200 Kilómetros, sin embargo sólo el 61% esta especializado y cuenta con características de altas especificaciones, falta modernizar el 39% de autopistas.

Se debe aumentar la cobertura de los caminos rurales para consolidar el mercado interno, garantizar el abasto oportuno de bienes y servicios, y crear una infraestructura apropiada para cada región que facilite la actividad económica del país.

La participación en la carga doméstica por modo de transporte es un sistema desequilibrado y sesgado hacia el auto transporte de carga, cuya participación tiende a incrementarse en contraposición con otros países privilegian modos de transporte menos costosos, incluyendo flujos por ductos.

Marcada tendencia a disminuir la participación relativa del ferrocarril, el transporte marítimo ocupa el tercer lugar ni siquiera autosuficiente en servicios de cabotaje. Mientras que el Transporte aéreo es incierto, siendo que la economía del auto transporte resulta cada vez más costosa, a pesar del incremento de inversión en infraestructura, lo que ha permitido crear nuevos corredores carreteros, y al mismo tiempo ofrecer nuevas oportunidades de negocio a la aviación comercial y para el manejo de carga a los puertos.

El país ha recuperado el crecimiento y esto se debe en cierta medida a nuevos flujos de inversión de infraestructura, que animan la actividad de las constructoras, sobre todo muchas comunidades alejadas por la geografía, terminar una carretera significa la posibilidad de emprender un desarrollo regional (Cerisola y Weber, S.C.T. 2004). En el 2004 se invertirán cerca de 60 mil millones de pesos en carreteras, de los cuales unos 40 mil millones de pesos serán aportados por particulares en un nuevo esquema de concesiones hasta por 30 años.

Esto implicaría facilitar la operación a las empresas de carga, que han complementado su gestión a través de un concepto de transporte multimodal. Los Puertos de Lázaro Cárdenas y Manzanillo son la puerta de entrada a carga, que luego se conecta a vías férreas y carreteras. En conjunto esta red tiene buenos costos para acceder al mayor mercado mundial, poniéndose a prueba durante este periodo de 12 años entrado en vigor el acuerdo comercial del T.L.C.A.N. con resultados de una mayor demanda de movimientos de carga y descarga mercantil.

A mediados de la década pasada, el sector de comunicaciones y transportes se regía por un marco institucional que no respondía a los nuevos desafíos que marcaban el desarrollo y las condiciones del entorno internacional al cual nuestro país se vinculaba en forma acelerada.

El Estado interviene en la mayoría de las actividades, generando un escaso ambiente de competencia, y las inversiones canalizadas para el mejoramiento y expansión de la infraestructura no cubrían las necesidades y expectativas del México cambiante ante la apertura comercial del T.L.C.A.N.; generando un creciente rezago en el desarrollo de la infraestructura y en la prestación eficiente de los servicios de comunicaciones y transportes.

Ante esta problemática, el sector fue objeto de un proceso de cambio estructural profundo, el cual se basó en la conservación, modernización y ampliación de la cobertura de infraestructura de comunicaciones, a fin de impulsar el crecimiento económico y la integración en el desarrollo regional; abriendo el paso a la inversión privada, la competencia regional y reorientar el gasto público hacia áreas socialmente prioritarias y en actividades poco atractivas para la inversión privada.

Se abrieron al capital privado los sistemas ferroviario, portuario y aeroportuario, así como los servicios de telecomunicaciones. En los casos de la aviación civil, el auto transporte, el transporte marítimo y el ferroviario, se definió un marco jurídico que promueve su desarrollo ordenado.

Por ello considero que es indispensable realizar un cambio al interior del sector de comunicaciones y transportes a través del transporte multimodal bajo una actitud preactiva en la definición de alternativas que impulsen el desarrollo de las comunicaciones y la infraestructura necesaria dentro de un cambio en la estructura organizacional del intercambio comercial y mercantil de productos, materias primas y abasto orientado a reeditar mejores procesos de intercambio de transacciones hacia la apertura comercial del T.L.C.A.N. y los esfuerzos para llevar las tecnologías de la información a todas las comunidades.

Entre 1993 y 2003 el comercio entre México y Estados Unidos se triplicó. El incremento fue de 85 mil millones de dólares a 244 mil millones de dólares. La mayor parte de las mercancías se transportaron por tierra. Entre 1994 y el 2000 en transporte transfronterizo aumentó un 70%. En el año 2000 se registraron 4.2 millones de cruces fronterizos por auto transporte. Entre el 60% y el 70% de los flujos de comercio entre México y Estados Unidos ocurre entre entidades fronterizas de ambos países. Esto ha generado nuevas necesidades de infraestructura carretera, aduanal y medidas anticontaminantes y de seguridad.

De ahí la gran importancia de que los países participantes lleguen a establecer un acuerdo comercial con una sólida infraestructura del sistema vial carretero (Véase en apéndice estadístico Cuadro 15). Siendo que nuestro país mantiene una infraestructura de 3.3 Km./1,000 hab.; mientras que Estados Unidos de 22.7 Km./1,000 hab.; y Canadá de 29.5 Km./1,000 hab. Teniendo como común denominador la circulación de mercancías entre México-Estados Unidos y Canadá concentrándose en el Corredor I-69 del Noreste: Eje ciudad de México-Querétaro-S.L.P.-Monterrey-Nuevo Laredo-Dallas-Houston hasta Toronto-Ottawa.

Esta articulación de estrategias compartidas entre matrices de empresas en Estados Unidos y filiales en México. Aprovechamiento de ventajas comparativas: mano de obra barata (especializada y no especializada), aglomeración y encadenamientos intersectoriales, localización estratégica y conectividad en comparación con otros lugares en el mundo.

Permitiendo que México se convirtiera en la plataforma de producción, maquila y ensamble para productos exportables hacia Estados Unidos y otros países. Algunas ciudades y corredores comerciales establecidos son utilizados como ejes articuladores. La definición de corredores manufactureros transfronterizos: pacífico (electrónica, computación y aparatos eléctricos), oeste y centro (automovilístico).

Dentro de la periodicidad de la industrialización, más que políticas de desarrollo regional se diseñaron programas que no incorporaban variables fundamentales para el fortalecimiento económico regional como la competitividad, el desarrollo tecnológico. Los rezagos sociales no pueden ser corregidos solamente por el mercado local y exigen la presencia del estado a través de políticas de desarrollo regional, acordes con la dinámica del mundo global.

Por lo que la previsión del desarrollo regional, en las áreas metropolitanas, deberá comprometerse a establecer una integración plena con los corredores terrestres actuales, ya que algunos se encuentran en una fase incipiente por la alta demanda de carga de transporte mientras otros disponen una escasa infraestructura vial, sin contemplar el previo mantenimiento, siendo que esta conformación de los distintos corredores demandan requerimientos de inversión en diferentes aspectos, los cuales, por su inercia, provocan impactos territoriales significativos, sea por una profundización de las asimetrías regionales, la exclusión de espacios, o la incorporación de nuevos territorios que no habían sido considerados pero que cuentan con recursos ahora considerados escasos y presentan altos índices de marginación que repercuten en el equilibrio social regional; siendo el caso específico, del Istmo de Tehuantepec.

En tal sentido el diagnóstico inicial de que el T.L.C.A.N. reforzaría el esquema de regionalización bajo los ejes integradores del T.L.C.A.N. y el Plan Puebla-Panamá, siendo posible la integración interregional del corredor terrestre "Istmo de Tehuantepec - Transfrontera Norte" a fortaleciéndose como una expresión clara de los efectos físicos territoriales de ambos tratados, mediante un Corredor Económico Industrial explorando territorios nuevos desde una perspectiva de potencialidad de los recursos para generar dinámicas económicas temporales, o bien mantener los frágiles equilibrios espaciales a partir de una interacción de los Puertos del Pacífico con los del Golfo de México, resolviendo criterios de competitividad que imponen el esquema comercial global.

También, mantuviera la posibilidad de integrar un número considerable de consumidores potenciales, al mercado más grande del mundo. El ámbito propiamente regional está definido por las ventajas competitivas que ya de por sí habían acumulado cada región en cada país. Se aprovechan así las propias inercias de cada fragmento territorial que se analizara, sea dentro de la esfera de la producción o del consumo, distribución comercial y de servicios, etc.; y según las ventajas de infraestructura, ubicación geográfica de cada vector y su conectividad con el sistema de puertos, el sistema aeroportuario y el sistema de infraestructura vial, aforo de carga de transporte, desde la perspectiva de las formas de inserción y articulación territorial.

Ello significa que no existía una complementariedad regional con respecto a la región del Istmo de Tehuantepec hacia el norte de la república mexicana, siendo que cuenta esta región de arranque con los recursos naturales, humanos y de inversión en algunos rubros, para enfocarla hacia nuestra área de estudio, para disminuir el crecimiento aislado y fragmentado de la región del Istmo de Tehuantepec, como

su atraso estructural de corresponsabilidad de origen-destino del movimiento de carga de los puertos a la ZMVM interactuando a su paso de estos movimientos por la Z.O.V.M. como receptora principal de los flujos de inversión y de mercancía provenientes del Cono sur, siendo uno de los puertos más importantes a considerar por su importancia geográfica con el Canal de Panamá y la próxima apertura del ALCA.

El Puerto de Salina Cruz, Oaxaca no deja de caracterizarse por la atracción comercial del Cono Sur de las Américas y de Centroamérica, dado el necesario cambio de transporte que se realiza en este vector geográfico, mediante la creciente integración de los sistemas de transporte de carga, creando la posibilidad de que esta terminal marítima se ha convertido principalmente en un nodo de transferencia de flujo hacia y desde regiones interiores revalorizando su localización territorial en tanto se fortalece como nodo de enlace sur-norte, entre el espacio interior de punto de origen: Istmo de Tehuantepec hacia las ciudades fronterizas, constituyéndolo como uno de los puertos más importantes del Golfo de México por su interacción con otros puertos vecinos que comprenden su zona de influencia y su intercambio de rutas comerciales de cadenas productivas sobre amplios y distantes territorios nacionales que confluyen en América del Sur, debido a la globalización de la economía global, manteniendo una mayor interacción dentro su contexto nacional.

Ahora bien, las transformaciones estructurales de nuestro país de fin de siglo, tienden a concretarse particularmente en los grandes espacios metropolitanos, convirtiéndolos en escenarios protagónicos de la pugna entre las ascendentes tendencias globalizantes y la revitalización de las identidades locales, y por ende, a un cambio de tendencias en la relación entre espacio y producción.

En los años noventa, en el marco del proceso de privatización, desregularización y apertura económica, la reestructuración de dichos espacios constituye un fenómeno donde los factores externos, en particular, a la ZMVM, y al país, tienden a avanzar sobre los factores internos, pudiendo ocasionar una considerable pérdida de control sobre los procesos socioeconómicos y territoriales que se desenvuelven en estos espacios urbanos, que últimamente a imperado la inseguridad pública como un reclamó a nivel nacional de la sociedad, de los empresarios y de otros actores sociales, constituyendo uno de los principales problemas a resolver; para las entradas de los nuevos nichos de empresas transnacionales y de la IED, lo anterior se agrega el hecho histórico fundamental de que las ciudades que participan entre los principales actores mundiales y los de segundo orden se localizan en países comercialmente articulados mediante el T.L.C.A.N. que se encuentra vigente desde 1994.

En la medida que las interrelaciones económicas aumenten y eventualmente, se lleguen a la creación de la ALCA. Las ciudades en cuestión tendrán que reforzar sus acciones para ser más competitivas con sus contrapartes nacionales y de los otros países.

Estas consideraciones justifican claramente el interés que el estudio de los criterios para evaluar el Impacto del T.L.C.A.N. pueden ser sobre el impacto macroeconómico del incremento de las transacciones operacionales de capital y de la movilidad urbana e intra urbana, y de los constantes movimientos de intercambio comercial y de servicio operacional que se producen por los movimientos de carga de los Puertos hacia las ciudades capitales, como resultado de lo anterior, hemos sido testigos de importantes mutaciones en el escenario económico nacional.

Otro impacto es en el campo de lo económico, es decir, la reactivación dinámica del crecimiento interno bruto, que se ha generado por los cambios en la estructura productiva regional, gracias a la apertura comercial de los actuales tratados de libre comercio entre los países del continente americano, así como la eventual consolidación de un bloque económico integrado para evaluar posibilidades de desarrollo futuras, implicando enormes desafíos de competitividad y eficiencia para las ciudades mexicanas, en particular, para enfrentar el reto, requerirán perfeccionar sus estrategias de gestión pública y de participación ciudadana en todas as dimensiones que definen la estructura metropolitana, en especial de la ZMVM y su relevancia en la participación de los fenómenos del impacto del comercio internacional y el auge de aquellos sectores industriales que han logrado reorientarse con éxito hacia los mercados de exportación.

Desde su creación de la propuesta del libre comercio del T.L.C.A.N. (norte) mantiene un pacto busca armonizar políticas exteriores, definir un arancel externo común, liberación del comercio intraregional, regular la inversión directa extranjera en el continente y organizar la producción entre los países miembros para impulsar el desarrollo de industrias nacientes, mediante la integración de las áreas metropolitanas del norte de la República de mayor interacción con la ciudad de México, Pachuca, San Luis Potosí, Monterrey y las ciudades transfronterizas del estado de Tamaulipas, mientras que la segunda partitura del PPP (sur) tomaría en consideración las áreas metropolitanas de Puebla, Oaxaca y Tuxtla Gutiérrez hacia el sureste de la república como también traspasando la frontera sur con Guatemala, Tegucigalpa, Managua, San José hasta llegar al canal de Panamá.

6.6 INTEGRACIÓN REGIONAL AL EJE TRANSNACIONAL DEL T.L.C.A.N.

La estrategia es congruente con el modelo de sustitución de importaciones que predominó en Latinoamérica hasta los años setenta del siglo XX. Según este modelo, los gobiernos deberían coordinar políticas económicas y planes de desarrollo regionales para llevar a las metas de mercado propuestas. Sin embargo, la consecuencia de ampliación del T.L.C.A.N. y el MERCOSUR al A.L.C.A. modifican su modelo de escala en la región siendo que las actividades industriales protegidas que generan renta de inversión se desarrollan financiadas en gran medida por exportaciones intensivas en recursos naturales, ya que mediante los años ochenta obliga a los países Latinoamericanos a aplicar políticas de ajuste con hincapié en la Liberación del comercio, dado los periodos de crisis de la deuda externa que sufrieron algunos países de este continente.

En el año de 1994, la CEPAL conciben al regionalismo abierto como un proceso de integración paulatina con la economía mundial. Para ser capaces de competir globalmente, países, ciudades y regiones de cada entidad de los países de Latinoamérica, debiendo fortalecer su comercio regional en una primera etapa.

La reducción de barreras naturales y arancelarias para el comercio intraregional disminuyendo los costos de transacciones e incrementando el rendimiento y el monto de inversión. Más aún, ya que este proceso de construir acuerdos regionales descansa en la reducción de barreras internas de comercio, el resultado final debe ser la creación pura de comercio.

En general, el regionalismo abierto se diferencia del regionalismo cerrado por que es congruente con los principios del GATT y de la OMC que impulsa la colaboración entre diferentes acuerdos preferenciales de comercio.

Al establecerse una unión arancelaria se elimina los precios artificiales y se logran precios competitivos en las ciudades fronterizas de Latinoamérica. El aspecto más importante para la integración del ALCA es el desarrollo de industrias intensivas en tecnología que fortalezcan las actividades innovadoras basadas en el cambio tecnológico.

Desde esta perspectiva, la inversión extranjera puede desempeñar un papel muy importante en promover la transición de industrias de baja tecnología a industrias de alta tecnología, ya que las nuevas técnicas de producción permiten que las empresas respondan rápidamente a los cambios de los gustos y preferencias de los consumidores. La nueva lógica del mercado mundial implica que los productores tendrán que colocar mercancías de bajo costo y elevada calidad que correspondan a las necesidades de los consumidores a nivel regional, nacional e internacional.

Desde esta perspectiva, ambos criterios de evaluación y análisis del Impacto del Desarrollo Económico Regional del T.L.C.A.N. en particular de la Z.O.V.M., en esta investigación evalúan la posibilidad de un pleno desarrollo a través de una estrategia propuesta que parte de la integración regional el eje integrador del T.L.C.A.N. corredor terrestre: "Istmo de Tehuantepec-Transfrontera Norte", que inicia su recorrido en el Puerto del Salina Cruz, dentro del estado de Oaxaca, pudiéndose apreciar un paisaje natural por las cadenas montañosas dominantes como la Sierra Madre del Sur, la Sierra de Oaxaca, las cuales unen en la sierra Niltepec, que desciende hasta el nivel del mar en el Istmo de Tehuantepec.

Prácticamente iniciándose un recorrido paisajístico por el Golfo de Tehuantepec hasta el municipio de Tuxtepec, Oaxaca. Continuando por un recorrido hacia la Sierra Madre Oriental, en la intersección de la ciudad de Tehuacán, en la parte sur del estado de Puebla encontrándose los manantiales del Valle de Tehuacán, siguiendo una trayectoria hacia el norte encontramos la Zona Metropolitana de la Angelópolis situada entre la cordillera Neovolcánica y la Sierra Madre Oriental, siendo la capital de las prominentes y suntuosas iglesias, conventos y edificios recubiertos de mosaico de talavera, balcones de hierro forjado y ventanas enrejadas, típico de una arquitectura colonial suntuosa.

Cada región, cada comunidad, cada ciudad que integra este Eje de Integrador del T.L.C.A.N. es expresión única de oportunidades, como un pilar fundamental del crecimiento económico. Mantener e impulsar las regiones y sectores económicos modernos, y en incorporar al desarrollo económico regional a las localidades más rezagadas, buscando maximizar la dinámica de producción de estas ciudades integradoras al entorno rural, propiciando condiciones de progreso para difundirlo en su ámbito regional tanto en la ciudad de Puebla.

Continuando su recorrido por la Autopista y Carretera Federal de México-Puebla al llegar a la Z.O.V.M. y posteriormente hacia el norte situando uno de las ciudades pioneras de la formación de los Parques Industriales (ciudad Sahagún, Hidalgo).

Estos núcleos de ciudades es menester por este recorrido de la CRVM es fomentar activos mercados urbanos, los que además de ejercer influencia sobre la partitura del T.L.C.A.N. + PPP sobre sus regiones, están propiciando un fuerte intercambio comercial de servicios a nivel regional.

De ahí la necesidad de diseñar un "Modelo Industrial Regional" que logre renovar y transformar el espacio urbano-regional siendo un integrador más dentro del contexto del eje integrador del T.L.C.A.N. "Istmo de Tehuantepec-Transfrontera Norte", proponiendo el diseño urbano de los Ejes Poliniales y un Hito Ecológico que conformarían parte del territorio de la Z.O.V.M., bajo un sistema de comercialización y características infraestructurales de enlace interregional respondiendo a las expectativas de un núcleo de ciudades competitivas no solamente que respondan a un mercado local, regional o nacional, sino bajo un plano internacional con un horizonte a futuro respondiendo a la llegada del nuevo acuerdo comercial del ALCA, para la nueva conformación del bloque económico de América Latina.

Conformado un texto que incluye una cláusula en la que los Jefes de Estado y de Gobierno de los 34 países de la OEA se comprometen de manera oficial a reforzar la cooperación de acuerdos de negociación comercial para el establecimiento y la consolidación tanto del T.L.C.A.N. + PPP comprometiéndose a reforzar la cooperación de aumentar el índice de intensidad de comercio y la propensión a exportar. Además apoyando el programa de ser parte de acuerdos amplios de comercio como el MERCOSUR, incrementando y ampliando las fronteras de las ciudades de América Latina, congruente con los principios del GATT-OMC.

Partiendo de ciudad Sahagún y continuando con esta travesía de la integración regional al Eje Integrador del T.L.C.A.N. más hacia el norte se localiza Hidalgo, cuya capital es Pachuca, es cruzado de noroeste a sureste por estribaciones de la Sierra Madre Oriental, siendo una ciudad minera ya explotada desde la época prehispánica, ahora Hidalgo ocupa el primer lugar en la producción de plata del país, siendo sus principales minas de plata en Pachuca, Real del Monte y Atotonilco el Chico, las de oro están en Zimapán y las de plomo en Cardonal.

De ahí nos trasladamos a otros manantiales y paisajes naturales exuberantes que se tiene en nuestra República Mexicana en el estado de San Luis Potosí, encontrando algunos manantiales de aguas medicinales y algunos ríos importantes, y hacia el sur-oriental del estado encontramos un vector geográfico llamado ciudad Valles siendo un centro ferroviario, punto de distribución de productos de la sierra y núcleo ganado en el que hay plantaciones de caña de azúcar y árboles frutales. Cerca de este vector se hallan las ruinas de Taquín, que es uno de los más grandes centros ceremoniales huastecos que floreció entre el 900 y 1500 A.C.

En este estudio, del Eje Integrador del T.L.C.A.N. hemos observado distintas jerarquías a nivel urbano regional y sus respectivas áreas de influencia organizadas funcionalmente, bajo este Eje, aunque de manera asimétrica, dinámica y múltiple por la variedad de riquezas naturales y turísticas de cada ciudad, pero por lo general son centros regionales proveedores de servicios, de distribución comercial que condicionan determinantemente a las localidades rurales de su alrededor. Estas, a su vez, en muchos casos, producen las mercancías y la fuerza de trabajo que necesitan las ciudades para su sostenimiento.

Partiendo de este atractivo vector geográfico de ciudad Valles dejando atrás las cascadas El Meco y Tamul y Tamasopo, lugar en el que se puede acampar, con cascadas, islotes y arroyos para nadar. También ciudad Valles eventualmente, mantiene un contacto con ciudades portuarias del Golfo, integra potencialmente a la Huasteca Potosina con los flujos de intercambio comercial hacia la costa Este de Estados Unidos y Centroamérica. Aunado a ello esta ciudad cuenta con importantes vías de comunicación ferroviaria hacia los Estados Unidos, que de manera conjunta con la apertura comercial hacia los países de Norteamérica, a través del T.L.C.A.N.; lo ubican como un centro estratégico para el comercio y estación de transferencia de diversos productos manufactureros y materias primas, ofreciendo ventajas potenciales competitivas para el crecimiento económico de la entidad.

Las favorables condiciones de intercomunicación carretera hacia al sur con Pachuca, Hidalgo. Y hacia el norte con el estado de Tamaulipas constituyendo una de las principales fortalezas del Eje Integrador del T.L.C.A.N. "Istmo de Tehuantepec-Transfrontera Norte", dándole una posición privilegiada este corredor terrestre a varias ciudades que lo integran, para convertirse en un recorrido relativamente corto y funcional donde convergen gran parte del aforo del transporte de carga de materias primas, productos y mercancías hacia las ciudades fronterizas como es el caso de ciudad Reynosa y Nuevo Laredo Tamaulipas. Entrampadas en las llanuras y el cauce del río Bravo y el Golfo de México, como limitantes naturales geográficas.

También ciudad Mante es prospera en el cultivo de algodón, hortalizas y caña de azúcar, la cual es procesada al sur de la ciudad en dos de los más grandes ingenios de la república. A 3 Km. hacia el suroeste, manteniendo un hito natural que se alza a 700 mts. En forma de un cono pétrolero erosionado de un volcán extinto que recibe el nombre de Bernal de Horcasitas, siendo un vector geográfico de gran trascendencia agrícola, ganadera e industrial.

Continuando por este corredor terrestre hacia el norte, localizando la ciudad capital tamaulipeca que tiene inmensos campos a Las Peñitas y una cascada espectacular y la Presa Adjuntas, en cuyo lago abunda el róbalo, y se puede acampar siendo un gran atractivo ecoturístico donde confluye el poder estatal y las grandes decisiones entorno al estado.

Mientras que en la frontera norte uno de los principales vectores geográficos transfronterizos se localiza en la ciudad de Reynosa para entrar a México desde Estados Unidos se establece un intercambio comercial creciente de personas, y una gran variedad de artículos y productos comerciales que pasan y transportan al otro lado y viceversa el gran aforo de camiones transportistas de carga general para llevar a cabo en la ciudad de McAllen, TX.

El intercambio de transacciones comerciales en esa aduana, siendo una de las principales áreas de carga y descarga y de regulación sanitaria de los productos procedentes de Estados Unidos. Las ciudades de Reynosa, McAllen y Edinburg, condados transfronterizos que internándose hacia el norte en el Estado de Texas llegan al condado de Alice y Corpus Christi, colindantes con el Golfo de México siendo la mitad del camino para llegar a la ciudad de San Antonio, Texas; posteriormente hacia el noreste al condado de Austin y hasta llegar a la ciudad de Houston, siendo uno de las principales ciudades mundiales que conforman los Estados Unidos.

De ahí siguen un sin número de conexiones de autopistas y supercarreteras que enlazan y articulan la Unión Americana con los diferentes condados hasta llegar esta Ottawa, Canadá. Como resultado tendremos que todos las naciones, ciudades y regiones que conforman este nuevo bloque comercial sin

barreras arancelarias, donde las fronteras desaparecerán, y a la vez conformaran una nueva dimensión de la escala urbana geoeconómica regional desde Toronto, Canadá hasta la Patagonía Argentina.

Sin olvidar la reanudación del crecimiento de estas ciudades, apuntaladas fundamentalmente en el crecimiento de las exportaciones manufactureras, así como en el gran dinamismo en la inversión extranjera directa como en la industria maquiladora de exportación, que ha permitido la reactivación de la inversión y del empleo durante estos diez años del establecimiento de la propuesta de la Zona de Libre Comercio de América del Norte, y del PPP que ha llevado a creaciones de comercio, como lo propone el regionalismo abierto.

Además, el regionalismo abierto promueve la liberación de bienes y servicios, el movimiento libre de trabajo y capital y la armonización de políticas de desarrollo económico regional. Como resultado se espera que la competitividad internacional de los países Latinoamericanos planteando un nuevo regionalismo basado en las empresas transnacionales y nacionales y orientadas al mercado y al consumidor, mediante transacciones de capital, productos de mercancías, materias primas, servicios, y sobre todo manteniendo el interés por desarrollar corredores de transporte-comercio por el efecto del mayor movimiento transfronterizo de mercancías.

La articulación de estrategias de producción entre las matrices norteamericanas y los centros de producción en México. Nuevas estrategias de transporte de carácter transcontinental en lugar de sistemas carreteros nacionales o regionales. Sistemas de infraestructura física y comercial con especificaciones similares y alta tecnología y servicios eficientes aduanales. Como también la articulación de estrategias compartidas entre matrices de empresas en estados unidos y filiales en México.

Y el aprovechamiento de las ventajas comparativas: mano de obra barata (especializada y no especializada), aglomeración y encadenamientos intersectoriales, localización estratégica y conectividad en comparación con otros lugares en el mundo. México como plataforma de producción, maquila y ensamble para productos exportables hacia Estados Unidos y otros países. Algunas ciudades y corredores comerciales establecidos son utilizados como ejes articuladores.

Ante este panorama, existe la necesidad manifiesta de comprender la trascendencia del *desarrollo regional* y propuestas de urbanización congruentes con un nuevo "Modelo Industrial Regional", complementariamente, aunque más por condicionantes geográficas que por la globalización económica, las estrategias de la Z.O.V.M. confieren relevancia a corredores inter metropolitanos que se conectan al Eje Integrador del T.L.C.A.N. corredor terrestre: "Istmo de Tehuantepec Transfrontera Norte".

Esta estrategia de los corredores inter metropolitanos conectados a un Eje Integrador, con lleva a los espacios transnacionales a una interacción en primera instancia con la frontera de Estados Unidos, que a su vez se conecta con la frontera Canadiense.

Dando como resultado un corredor internacional que mantiene un intercambio más accesible y de mayor acercamiento a las regiones que comprende el Bloque Económico de Norteamérica, este enlace del corredor internacional articula los espacios transfronterizos de México-Estados Unidos-Canadá, reflejándose en la conformación de diversos vínculos inter territoriales.

De estas tres regiones plantea más explícitamente la integración de áreas o provincias extranjeras específicas, más allá de la sola existencia y desarrollo del corredor de transporte. En las demás regiones, esto pareciera estar implícito. En todas ellas, sin embargo, predomina un enfoque más de Integración física o geográfica que una visión de integración económica regional y de libre comercio: aquella es en parte ya una realidad, con antecedentes históricos ya descritos, que probablemente se seguirá desarrollando aun cuando prospere el ALCA.

Por el contrario, debe ocurrir este último evento, no sólo podría incrementarse sustantivamente el flujo comercial a través, al menos, de algunos de este corredor internacional prolongándose del Puerto de Salina Cruz, Oaxaca. Hasta la Patagonía Argentina alterando la estructura productiva a uno y otro lado de la

frontera del Cono Sur por especialización y complementación, según la competitividad de las respectivas regiones.

Con relación a la infraestructura para el desarrollo del comercio exterior –tanto en función de la integración física como de la inserción en los acuerdos de libre comercio en proceso-, las estrategias de nuevas regiones y sobre todo de nuestra zona de estudio, se refieren explícitamente a ella, principalmente en términos de la instalación de infraestructura de transporte y particularmente vial y portuaria con el hecho de aumentar más considerablemente los movimientos de carga a los Puertos de Veracruz, Manzanillo y Lázaro Cárdenas, considerando estas interacciones tanto por el Cono Sur como por el Eje Integrador del T.L.C.A.N. como una estrategia que ayuda a dimensionar una interacción espacial de crecimiento económico y el desarrollo regional y no estar esperanzados bajo una economía local o municipal.

Pero sobre todo, no es posible seguir propiciando programas y planes de desarrollo urbano a nivel municipal o estatal, deben enfocarse a un contexto donde el comercio interno se reactive y ver la posibilidad de vincularse en un contexto exterior; poniendo gran interés a esta propuesta del Eje Integrador del T.L.C.A.N.

Esto dará como resultado una corresponsabilidad en el aumento de las inversiones internas y externas captando sobre todo los flujos comerciales de servicios provenientes, tanto de Norteamérica y Sudamérica, considerando su importancia económica y su relevancia preeminente en el comercio exterior nacional.

En síntesis, y aunque no existe una coincidencia región a región en términos de las variables consideradas incorporación del ALCA, corredores internacionales e infraestructura de comercio exterior, inversión extranjera, se debe plantear expresamente la internacionalización de sus respectivas economías con una realidad u objetivo de sus correspondientes estrategias tanto del Gobierno de la ciudad de México, como el Gobierno del Estado de México.

Estas regiones no deben de omitir dentro de sus planes de desarrollo regional la relevancia exportadora y de la definición de un área específica para el uso exclusivo urbano-industrial que albergara las instalaciones de empresas industriales de carácter competitivo internacional, que impulse estas estrategias que demanda hoy día, la población de la Z.O.V.M.

La revisión del conjunto de las estrategias de desarrollo regional permite concluir que, en general, que tanto la Región Noreste y la Región Sureste que comprende la Z.O.V.M. no consideran suficiente la relevancia de su sector exportador, expresada en su aporte relativo a las exportaciones nacionales y su significativa interacción con los puertos de la república y sobre todo con una baja participación en el PIB regional y estatal respectivamente, ni lo asocian a los escenarios de libre comercio, en especial al T.L.C.A.N.

Finalmente, salvo en un par de excepciones durante el levantamiento de encuestas realizado en la zona de estudio a funcionarios públicos, dentro del tema de las estrategias del *desarrollo regional* comprendido las diez localidades entrevistadas, los funcionarios no pronunciaron prácticamente se abstienen de pronunciarse a favor o en contra, sobre los efectos regionales de los tratados comerciales en los sectores sustituidores de importaciones, detectándose que lo único que les interesaba son los proyectos receptores de los inversionistas nacionales o connacionales dentro del área de obras públicas y sobre todo el Programa que lleva a cabo el Gobierno Estatal, en la realización de abatir los índices de rezago de vivienda o infraestructura.

Esto es particularmente delicado en el caso de nuestra zona de estudio, identificándose como una zona receptora de emigrantes que no encuentran cabida en la ciudad de México, siendo un efecto negativo por la continua vertiente de crecimiento urbano al oriente del Valle de México, perdiendo el control el gobierno local y estatal y dando soluciones paliativas al incluir el suelo ejidal como único receptor del desarrollo urbano.

Sin embargo, se muestra la constante inercia de haber perdido la oportunidad de un proyecto de gran envergadura de infraestructura urbana como un "Aeropuerto" alterno de nivel internacional, siendo que también podría haber incorporado la dimensión del comercio exterior en la perspectiva aérea de mensajería especial, sin saber que existen otras estrategias al planteamiento del desarrollo regional, y no andar incrementando en esta zona los coeficientes de ocupación y los coeficientes de uso de suelo habitacional sin un previo análisis de impacto urbano ambiental.

Se considera que es tiempo de pregonar la realización de los Ejes Polinéales y un Hito Ecológico, que hace mucha falta al oriente del Valle de México, para reactivar la zona, así como lo fue en su tiempo dentro de la Región Centro los destinos preferidos por las diversas acciones gubernamentales que estaban más concientes de crear parques y ciudades industriales como ciudad Sahagún, Puebla, Tlaxcala, Querétaro, Toluca y Cuernavaca, mismos que cobraron auge durante la década de los sesenta.

La política de industrialización basada en la sustitución de importaciones no impidió el acceso al país de capital foráneo por medio de empresas multinacionales, pero éstas fueron reguladas para orientar su producción de bienes hacia el mercado interno, sobre todo en aquellos productos que la industria nacional no producía, reconociendo también que el privilegio que recibió la industria, el sector agropecuario pasó a un segundo plano.

Ello se reflejó en un cambio en la estructura productiva y ocupacional del país y de las regiones, por el cual hasta la actualidad la agricultura mantiene un aporte marginal en el conjunto de la economía nacional y desde ese entonces ya empezaba de una manera más incipiente la preocupación de plantear políticas de desarrollo centradas a la industria, sino también a la culminación del reparto agrario, siendo el sector agropecuario fungiendo como un proveedor de alimentos y materias primas baratas para la población y el sector industrial.

Esta reflexión nos ayuda avizorar que las diversas expresiones de la apertura comercial y la relocalización de los flujos de inversión externa favorecieron la conformación de un patrón de organización espacial de tipo "centrífugo", con una mayor orientación hacia el norte del país, un norte tan anhelado para muchas localidades debido a las distintas ciudades septentrionales que fueron incorporadas como plataformas de exportación hacia el mercado estadounidense.

Esta es una de las razones principales por la cual se crean o se fortalecen los procesos tranfronterizos entre México y Estado Unidos. En especial esta franja fronteriza, será que los funcionarios públicos si piensan en adquirir un mayor aprovechamiento de la gran cantidad de flujos de inversión y mercancías que transitan por esas ciudades fronterizas de materias primas, productos manufactureros y mano de obra barata por su ubicación geográfica.

Bajo este contexto, la Z.O.V.M. debe inducir a una nueva predisposición de una política regional orientada a un modelo territorial basado en los corredores económicos e industriales que integren el desarrollo de las empresas estadounidenses, canadienses y sus filiales en México articulando una franja interceptora del Eje de Integración de los corredores del "Istmo de Tehuantepec - Transfrontera Norte", derivados del T.L.C.A.N. transformándose en una "supercarretera", aunque todavía en proyecto, permitiendo eventualmente consolidar o rearticular a las tres naciones.

En el caso de nuestra zona de estudio manifestar la preponderancia de los vínculos con orientaciones norte-sur, lo cual significa que se volvería a consolidar las tendencias de una red carretera del país a favor de una mayor articulación longitudinal siguiendo las rutas de las principales ciudades del norte y centro del país.

Un fenómeno inédito es la asociación de identidades regionales y el surgimiento de nuevos proyectos que obedecen a estrategias empresariales, y los gobiernos estatales, municipales para generar nuevas condiciones de competitividad que les permita su posicionamiento en los mercados globales.

6.7 IDENTIDAD REGIONAL EN EL MARCO DE CADENAS PRODUCTIVAS

Es indispensable que dentro de la economía global contemporánea, México ha dejado de ser conocido únicamente por su tequila y sus mariachis, el país es ahora un competidor de respeto en los mercados mundiales de las industrias automotrices y de auto transportes, es la octava potencia mundial en la industria del turismo, es el mayor exportador en el mundo de televisores analógicos y ahora digitales, y uno de los mayores exportadores de impresoras láser, refrigeradores, lavadoras y otros productos de línea blanca, equipo eléctrico, médico, científico, y aeronáutico también es relevante, entre otros sectores productivos.

La economía liberal va adquiriendo más auge y una mayor competencia entre las regiones y las áreas metropolitanas, acentuando más los problemas tales como la inmigración de la población de las zonas rurales hacia la ciudad de México en busca de mejores condiciones de vida, o en su defecto, cruzar las ciudades fronterizas de nuestro país, provocando en los lugares de origen el abandono de las tierras agrícolas y forestales con el consecuente decremento en la producción, distribución y comercialización, así como, el planteamiento de los nuevos lugares de establecimientos de áreas industriales.

En este contexto marcado por la apertura comercial, las unidades económicas o empresas de un país han adquirido un perfil transnacional como el resultado de las alianzas que realizan con las empresas nacionales y que basan su éxito en la exportación. La desregularización de las inversiones y de los flujos financieros, la creciente interdependencia de los mercados y la avasalladora presencia de las empresas multinacionales en la ZMVM bajo políticas económicas que se encuentran muy centralizadas en el gobierno federal, mismo que tienen gran parte del poder político, los recursos fiscales y las facultades legales para intervenir sobre los procesos económicos, mientras que los gobiernos locales se encuentran constreñidos en lo presupuestal y maniatados en lo legal para actuar sobre su entorno económico.

Por lo que la conformación de las ciudades contemporáneas globalizadas con el T.L.C.A.N. se creó una región de libre intercambio más grande del mundo, con casi 400 millones de habitantes y 8 billones de dólares de producción, teniendo un cambio sustancial en la transición demográfica y urbana en el marco de la globalización; implicando una nueva articulación económica del espacio urbano-regional del Valle de México, mediante el predominio de los desplazamientos y los intercambios de información y las transacciones comerciales establece una marcada dominación que interactúa la ZMVM con la Z.O.V.M. representando un sistema urbano regional de flujos de información y de mercancías y materia prima persistiendo el crecimiento acelerado de un comercio formal, asentándose bajo una plataforma de una infraestructura cambiante y demandante de desplazamientos pendulares convirtiendo una "zona de servicios comerciales" y una "zona industrialización sustantiva de importaciones".

Lo anterior tiene su base en un despliegado que dio conocer la Secretaría de Economía determinando que en el primer semestre de 2004 ingresaron al país flujos de IED por más de 10,000 millones de dólares y que para el segundo semestre se esperan otros 6,000 millones de dólares, significando una noticia que se desprendió su análisis en el punto anterior.

Lo más importante es que el 75% de las inversiones anunciadas se destinarán a la ampliación e instalación de nuevas plantas, bodegas, galpones, naves industriales, talleres, y factorías que comprenden el equipamiento industrial.

Dicho lo anterior, la sinergia de los sectores productivos de los gobiernos a través de la formulación y puesta en funcionamiento de proyectos específicos bajo una Plataforma del Sistema de Infraestructura Empresarial, Diseñar un "Modelo Industrial Regional", de los corredores, permitiendo la clasificación de áreas industriales (pesada, mediana o pequeña), determinando los coeficientes de ocupación y utilización del suelo a lo largo de los corredores terrestres y fomentando a la instalación de equipamientos especiales de gran envergadura.

Estas ventajas competitivas establecidas en la Z.O.V.M. adquieren un nuevo concepto en el rol del *Desarrollo Económico Regional* sobre todo en las Áreas de actuación en suelo de conservación cuyas

condiciones naturales fueron alteradas por la presencia de usos inconvenientes o por el manejo indebido de recursos naturales y requieren de acciones para restablecer, en lo posible, su situación original.

En estas áreas se ubican, generalmente, los asentamientos humanos irregulares. Las obras que se realicen en estos espacios se orientarán a restablecer el equilibrio ecológico y se apegarán a la normatividad establecida por los centros de población que deberán establecer sus coeficientes máximos de ocupación y utilización del suelo.

Siendo también extensiones naturales que no presentan alteraciones graves y que requieren medidas para el control del suelo, así como para desarrollar actividades compatibles con la función ambiental. No podrán realizarse obras y acciones de urbanización en estas áreas.

Para ello se han previsto tres áreas de actuación en las que se aplicarán políticas particulares en áreas de rescate ecológico, áreas de preservación ecológica, áreas de producción rural y agroindustrial. Cada una de las áreas de actuación se homologará a las categorías, zonificación y tabla de uso del suelo, definidas en el Programa General de Ordenamiento Ecológico del Estado de México. Evitando, mediante la aplicación de recursos legales, el establecimiento de nuevos usos habitacionales o urbanos de cualquier tipo y la proliferación de viviendas aisladas y pequeños caseríos que no cuenten con la licencia correspondiente o no estén vinculados directamente con actividades forestales, agrícolas o pecuarias compatibles con el programa de manejo de la zona; y conservar y fomentar las características físicas y sociales en las diferentes áreas de conservación.

La identidad regional transformada se refiere a la articulación espacial, continua o discontinua, de la población y sus actividades económicas que se llevan a cabo en la ZMVM y que interactúan de manera directa e indirecta con la Z.O.V.M. en el intercambio de los movimientos de carga de los Puertos de la República Mexicana y por la movilidad urbana que se desprende apartir de un sin número de necesidades de diferentes tipos como el empleo, la educación, asuntos personales, asuntos familiares, el intercambios de mercancías, de materias primas, etc.

Incrementándose sustancialmente la dinámica de los mercados financieros y de las transacciones comerciales y de servicio; sin embargo, continuará evidentemente regulando las relaciones internacionales el gobierno federal, pero la expansión económica y la calidad de vida de los ciudadanos dependerá de su grado de conocimiento y capacitación técnica, sí como del grado de intervención gubernamental del Estado de México y el Distrito Federal en la planeación de las redes infraestructurales de la ZMVM y la Z.O.V.M.

Por tanto, las zonas metropolitanas que comprende el sistema urbano nacional en casi todos los aspectos de las relaciones de intercambio comercial y de servicio se tendrán continuamente consolidar como los principales escenarios donde las ciudades capitales se acumulan, las innovaciones tecnológicas y se generan, las expresiones culturales, en general, donde se concentra la vanguardia de los progresos económicos, político y social de nuestro país.

Es claro que en nuestro país, la calidad y oportunidad de las acciones en materia de planeación metropolitana y regional dependerá la posibilidad de resolver los anteriores aspectos negativos de las urbes y promover el desarrollo económico regional de las zonas metropolitanas. Destacando la gran importancia de que cada zona metropolitana, derivada de los actuales esfuerzos de adecuar las ciudades capitales a las exigencias de la competencia internacional, y consolidando su jerarquía urbana no solo a nivel nacional, sino también, a un plano internacional.

Dentro de la propuesta de diseñar un "Modelo Industrial Regional", de los corredores, permitiendo la clasificación de áreas industriales (pesada, mediana o pequeña), determinando los coeficientes de ocupación y utilización del suelo a lo largo del corredor terrestre y fomentando a la instalación de equipamientos especiales de gran envergadura.

Este Modelo es una muestra ideal de un prototipo de zonificación, cuya representación de cada área permite identificar y descubrir el potencial de sus actividades económicas de cada sector productivo con

respecto a la Plataforma del Sistema de Infraestructura Empresarial y un cambio en la morfología de la estructura territorial definiendo el incremento de lotes industriales, comerciales y de servicios y la conformación de zonas aptas para el desarrollo habitacional.

Sabemos que la política económica de la federación y los mercados globales influyen en las decisiones de los agentes y sectores económicos, el gobierno del Estado de México dará cobertura y fomentará la inversión del sector privado en los siguientes rubros: Industrias de alta tecnología, mercados ambientales, servicios financieros, informáticos, de telecomunicación, consultoría, turismo, comercio y desarrollo inmobiliario ordenado.

Enfrentar el desafío de la integración mundial y reversión de tendencias tomando como base programas prioritarios e instrumentos de gestión propios, los cuales encuentran límites, pero también opciones en los diferentes ámbitos de la política económica del gobierno federal, fiscal, monetario, crediticio, comercial, cambiario, salarial, de precios, sectorial y regional.

Ampliar el margen de maniobra del gobierno estatal y municipal a través de la convocatoria y orientación de los agentes económicos y de la ciudadanía en su conjunto. Construir alianzas internacionales estratégicas que permitan, con el apoyo de ciudades hermanas, reformar los marcos internacionales financieros (marcos lógicos) que restringen la viabilidad de proyectos que apuntalan nuevos esquemas de desarrollo, congruentes con el respeto a acuerdos internacionales y a nuestra legislación nacional vigente, así como a nuestra realidad social.

La introducción de nuevos componentes, para un mejor desarrollo sustentable en los proyectos de ambas entidades:

1. Infraestructura de Comunicaciones: vías de comunicación.
2. Infraestructura de Energéticos: subestaciones eléctricas, torres de energía eléctrica.
3. Infraestructura de Conectividad Tecnológica: telecomunicaciones, internet.
4. Infraestructura de Inmuebles: bodegas, almacenes, talleres, naves industriales, galeras.
5. Infraestructura Hidráulica: pozos, tanques elevados, sistema de abastecimiento de agua.

Esto contribuirá a la construcción de corredores o parques industriales y agroindustriales, parques tecnológicos, es decir, una nueva faceta del desarrollo de parques y ciudades industriales a cluster industrial principalmente en las áreas con amplio desarrollo de sistemas-producto, previa determinación vía diagnóstico y estudios de preinversión. Impulsando el desarrollo de infraestructura productiva y de proyectos complementarios, así como de parques y agrupamientos de bajo impacto ecológico, proporcionando asimismo el equipamiento industrial para el procesamiento y ensamblado de diversos servicios de troquelado y procesamiento.

Dando mayor difusión a promover el equipamiento industrial, de terminales y de redes de transporte especializado, particularmente para la producción a exportar. De ahí la importancia de este proyecto que proporciona a las distintas instancias que intervienen en la toma de decisiones del proceso de desarrollo urbano-regional, tener los elementos para participar en forma adecuada y oportuna, y para establecer un marco claro y flexible de actuación por parte de las instituciones gubernamentales, y cumplan su compromiso político de facilitar la introducción de nuevos nichos de mercado, que impulsan la inversión y la generación de empleos a través del desarrollo de corredores económicos integrales de servicio, no contaminantes y de bajo impacto ambiental, bajo un planteamiento que permita vincular el sector dedicado a la investigación científica y tecnológica, con la iniciativa privada, y sobre todo contar con la estrategia complementaria de integración regional a los *Ejes Transnacionales del T.L.C.A.N.*

Por ejemplo, algunos megaproyectos como la nueva plataforma de producción de Ford Hermosillo, que implica una inversión de 1,800 millones de dólares, equivaliendo a 12,000 nuevos empleos y la instalación en diversas etapas de 19 plantas de proveedores relacionados con la nueva línea de producción. Otro caso es la ampliación de capacidad en las plantas de Nissan en Aguascalientes, con una inversión de 1,000 millones de dólares y la promesa de instalación de nuevos proveedores. Uno de estos es Jatco un

importante productor japonés de transmisiones automotrices que prometió 300 millones de dólares para invertir en el Complejo Automotriz de Nissan.

Según el Consejo de la Industria Maquiladora de Exportación, hay programados \$3,000 millones de dólares en proyectos industriales que revitalizarán la actividad maquiladora en las ciudades fronterizas de Tijuana, Matamoros, Reynosa, Monterrey y ciudad Juárez, entre otras zonas metropolitanas como la de México y Guadalajara, incluso se contempla Puebla. Destacando algunos proyectos de menor cuantía pero de muy alta irrelevancia, como la puesta en marcha del Centro Técnico de Visteon en la ciudad de Chihuahua, lo que confirma la transición que experimentan muchas de las maquiladoras extranjeras en México para convertirse en empresas de diseño, fabricación y manufactura integral (cluster industrial).⁴⁰

Bajo este enfoque sustentable del desarrollo regional en los ejemplos mencionados en ambos puntos de este capítulo, el crecimiento del sistema de infraestructura permitirá considerar los ejes económicos, ambientales y sociales, así como la integración micro-regional al desarrollo de cada estado con respecto al T.L.C.A.N.

También integrar en los planes estatales de desarrollo se incorpore una nueva regionalización interna de cada entidad y tenga una continuidad a otras regiones susceptibles adaptarse e incorporarse a nuevas formas desarrollo intersectorial más equilibradas que incluyan no sólo el sector terciario, sino también a los sectores agropecuarios e industrial. Buscar la sinergia de sectores productivos, gubernamental a través de la formulación y puesta en funcionamiento de proyectos específicos bajo una Plataforma del Sistema de Infraestructura Empresarial, interactuando directamente con otras zonas metropolitanas cercanas; creando fuentes de empleo y una mayor producción de insumos.

El gobierno tiene la obligación de fomentar una identidad regional de las zonas metropolitanas sobre todo revertir el crecimiento desordenado en el caso particular de la Z.O.V.M. a través de la preservación del suelo de conservación y de las áreas naturales protegidas, territorios indispensables para la recarga de aguas subterráneas, definiendo los coeficientes de ocupación y de utilización del suelo, mediante el planteamiento del paso longitudinal del corredor comercial, e industrial y el corredor urbano. Tomando como referencia de sur a norte la cercanía de posibles puertos marítimos, terminales aéreas, terminales de autobuses, para la interacción directa o indirecta de cada terminal operando en la logística de carga y descarga de mercancías.

De ahí la importancia de los grandes clusters multinacionales que se integren al Eje Comercial del T.L.C.A.N. entendiendo el nuevo concepto de la planeación urbana-regional, siendo fundamental para entender los cambios económicos globales que juegan un nuevo rol con las ciudades mexicanas, más allá de su tamaño y dimensionamiento sociodemográfico, aprovechando su estructura composicional de la fuerza de mano de obra (potencial humano, potencial de recursos naturales, de su infraestructura existente) para adecuar y modernizar una plataforma de infraestructura como detonador de un proceso de consolidación industrial, comercial y financiera, y su impulso a contribuir a definir los perfiles competitivos y de servicios de cada región.

Estas consideraciones del nuevo enfoque de mantener un horizonte de la nueva composición estructural productiva de nuestro país, implica replantear y de formular nuevos planes de ordenamiento territorial, bajo el principio de elevar el estándar de calidad y competitividad regional de los núcleos urbanos y promoviendo y concertando, en particular, los municipios conurbados de la entidad mexiquense creando un programa integral del aprovechamiento de sus recursos y sobre todo de la integración de la dinámica de un mercado de escala planetaria exigiendo una intensa competencia las ciudades y las regiones que conforman el sistema urbano nacional y también de las zonas metropolitanas.

⁴⁰ Fuente: Secretaría de Economía, 2004.

DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL
GESTIÓN POLÍTICA, ECONÓMICA Y SOCIAL

7

ORGANIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA URBANA: DESARROLLO Y ORDENAMIENTO REGIONAL

7.1 AGLOMERACIONES URBANAS GLOBALIZADAS

Éste nuevo milenio con la entrada plena de la globalización económica, las urbes son los principales actores de la lucha por atraer la inversión internacional que busca minimizar sus costos de producción para sobrevivir dentro de mercados internacionales altamente competitivos, todo ello bajo el dominio de unos cuantos núcleos centrales metropolitanos que se encuentran en la cúspide de la jerarquía urbana del planeta, entre las que sobresalen ciudades mundiales como Nueva York, Tokio, Londres y París.

En un segundo rango dentro del sistema urbano mundial se puede considerar las 96 ciudades restantes de las 100 más pobladas del planeta, esto es, aquellas con 3.3 o más millones de habitantes. Entre estas últimas se encuentran las urbes que comprenden parte del marco del libre comercio de América del Norte T.L.C.A.N. como son las ciudades de Toronto y Montreal-Canadá, Los Ángeles, Chicago, Detroit y Houston-Estados Unidos y la ciudad de México, Guadalajara y Monterrey-México, entre otras.

Estas urbes son caracterizadas por una acelerada concentración de la población y las dinámicas de sus actividades económicas productivas siendo inevitable que este proceso continúe en el nuevo milenio, constituyendo los motores del desarrollo económico y fuentes de riqueza de sus respectivos países, pero en términos relativos todas presentan un número considerable de problemas relacionados con el tipo de estructuración de sus ramas urbanas, déficit de servicios, infraestructura y vivienda, deterioro de los ecosistemas, problemas de desempleo, pobreza y marginación, conflictos raciales e inseguridad pública, congestión vial e insuficiencia del transporte público, etc.

También deben competir en los diferentes rangos de la escala territorial geoeconómica, con la promoción de seguir invirtiendo en obras de envergadura urbana ínter metropolitana, en consolidar los empleos demandantes y la seguridad, manteniendo una presencia internacional, la gestión de nuevos sistemas de infraestructura de comunicaciones y transporte, localización de parques industriales y corredores económicos, siendo las ciudades competitivas dentro de un contexto actual.

Dentro de este contexto actual la globalización económica ha cambiado no sólo a las ciudades urbanas, sino también las jerarquías económicas de los países, por ejemplo, el ascenso de algunos países del Tercer Mundo, como China y los Tigres Asiáticos. Durante el periodo del Ex presidente Salinas (1988-1994) también se incluyó a México pero el agravamiento de la brecha entre los países subdesarrollados y desarrollados se ha ampliado. Esto ha incrementado el desempleo, la pobreza y los movimientos migratorios desde las áreas marginadas hacia las que no lo son. Ahora los nuevos muros que se levantan en los países desarrollados son para detener el flujo de migrantes que provienen del Tercer Mundo (Jovel, R., 1998).

AGLOMERACIONES URBANAS: De acuerdo con las Naciones Unidas, una ciudad con más de 10 millones de habitantes es considerada una megalópolis. Con 26.5 millones de habitantes, Tokio (Japón) es la aglomeración urbana más poblada del mundo, le sigue Sao Paulo con 18.3 millones de habitantes, mientras que en la ZMVM cuenta con aproximadamente la misma cantidad poblacional que Sao Paulo; Nueva York con 16.8 millones de habitantes y Mumbai (India) con 16.5 millones de habitantes. En el año 2015, se contempla que Tokio seguirá encabezando la lista con 27.2 millones de habitantes en su zona metropolitana. Dhaka (Bangladesh), Mumbai, Sao Paulo, Nueva Delhi (India) y la ciudad de México con su área conurbada serán, después de Tokio, las aglomeraciones urbanas con mayor número de habitantes. Todas ellas contarán con una población de más de 20 millones de habitantes (Véase en apéndice estadístico Cuadro 16).

En los últimos años se ha moderado la acelerada expansión territorial y demográfica de esta zona metropolitana observada hasta 1980, en donde diversos problemas propios de la urbe de tales dimensiones han aparecido como la contaminación ambiental, inseguridad pública, tráfico vehicular, dotación de agua, energía, educación y salud, generación de empleos productivos; cada día más difíciles de resolver y agudizándose a corto, mediano y largo plazo.

La ciudad de México seguirá siendo un desafío por la complejidad de su organización, su tamaño, su heterogeneidad y su variedad de tramas urbanas, siendo un producto artificial humano ni la forma urbana se adapta al conjunto social, derivado de los problemas anteriormente expuestos en la actualidad irán adquiriendo proporciones incontrolables, por no ejercer las medidas y soluciones con una ponderación de interés social. La sociedad urbana no debe seguirse interpretando sistemáticamente mediante teorías o realizaciones improvisadas acerca del fenómeno de metropolización, la comunidad urbana tiene el derecho y la obligación de orientar el crecimiento y la asignación a los usos del suelo.

En los últimos años se ha intentado formular ciertas políticas comunes y coordinar esfuerzos en materia de planeación y realización de programas de obras públicas entre el Distrito Federal y el Estado de México. No obstante sigue predominando los enfoques particulares de cada entidad, persistiendo una fragmentación artificial del espacio metropolitano, esto no quiere decir que no exista una planificación del desarrollo metropolitano, sino que es una planificación más orientada a los medios de consumo colectivo capaz de definir y acotar el campo de la especulación inmobiliaria, el de intereses particulares de transformación de los coeficientes de ocupación y de utilización del suelo metropolitano.

La expansión del área metropolitana se justificaba por el objetivo de alcanzar altos niveles de eficiencia económica similares a los exhibidos en los países industrializados de occidente. Por otro lado, el incurrir en costos sociales de urbanización cada vez mayores y por ser el centro a través del cual ejercen un centralismo. También es importante establecer que la metropolización es producto de la creciente migración campo ciudad y de la concentración de las actividades modernas de nuestra economía subdesarrollada y no del progreso técnico y la industrialización.

Dentro de un ámbito nacional los últimos siete años la tasa anual de desesperación de bosques y selvas fue de 1.1 millones de hectáreas, superficie similar a Querétaro y ocho veces el Distrito Federal; lo que coloca al país en segundo lugar mundial en pérdida de bosques y selvas, de 1998 a 2000 se perdieron en total 7.8 millones de hectáreas el equivalente al estado de Jalisco.⁴¹

El gobierno del Estado de México delimita, para fines pragmáticos, la Región Metropolitana del Valle Cuautitlán-Texcoco donde se localizan los municipios mexiquenses conurbados. De persistir las actuales tendencias demográficas, para el año 2010, se sumarían a la población actual cerca de 3.4 millones de habitantes con la consecuente presión sobre zonas inadecuadas y superficies agropecuarias de alto y medio potencial productivo, incluyendo áreas de riego así como importantes zonas forestales en donde las principales causas de la desaparición de bosques tienen que ver con el incremento de la superficie destinada a uso agropecuario, la cual pasó de 15% del territorio nacional a casi 17%.

La desaparición de la cubierta forestal incluye la pérdida de suelos, agua, generación de oxígeno y biodiversidad, la agricultura, siendo la principal razón de la deforestación, aunque también tiene influencia la tala clandestina que realizan mafias organizadas. Al año la superficie orientada a estos cambios creció a 518 mil hectáreas por lo que son necesarios cambios legislativos para que se descentralicen decisiones de aprovechamiento a los gobiernos estatales realmente comprometidos con la conservación de los ecosistemas naturales.⁴²

Los lineamientos de crecimiento metropolitano consisten en desarrollar los siguientes cuatro ejes de expansión metropolitana: 1. Naucalpan-Huehuetoca, 2. Ecatepec-Tecámac, 3. Texcoco-Ixtapaluca, 4. Libramiento norte. De esta manera, el esquema que estructura el desarrollo de Valle Cuautitlán-Texcoco con la metrópoli se basa en la construcción de ejes o corredores urbanos, de acuerdo con la tendencia de expansión observada a lo largo del siglo XX, lo cual el tercer lineamiento pertenece a nuestra zona de estudio.⁴³

La organización del territorio en el área urbana actual plantea la ocupación de reservas territoriales de gran escala, incluyendo las establecidas en los planes de centros de población estratégicos y la reserva territorial inventariada por la Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas del gobierno estatal.

Sin embargo, el crecimiento de la mancha urbana deberá responder a consolidar los lineamientos de políticas de ordenamiento territorial mediante un Nodo de Identidad Ecológica de Texcoco-Ixtapaluca representado por ecosistemas naturales por una extensa proporción de bosques para promover el potencial de sus recursos hídricos y las posibilidades de dotación de agua. Por el alto riesgo que esto implica y por los equipamientos regionales de la propuesta aeroportuario de Texcoco, es necesario detener el crecimiento noreste del Valle de México.

La mancha urbana de 11,751 hectáreas en 1940 a 132,579 para el año 1990 en un lapso de cincuenta años el fenómeno de metropolización se ha expandido territorialmente un poco más de trece veces. Estas acciones ilícitas se manifestaron sobre terrenos baratos por que son de tenencia ejidal y comunal, y son vendidos ilegal o "irregularmente" sin documentos con una sustentabilidad legal ante notario que amparen su adquisición y derechos de propietario, sin cumplir con la normatividad urbana vigente en cuanto a servicios, equipamiento y vialidades, desde luego reconociendo la normatividad obsoleta que existente.

Por otro lado los ejidatarios y comuneros abren una gran oferta de terrenos en un sistema abierto, informal o "ilegal". Es sobre este último tipo de irregularidades de tenencia que sucede la expansión urbana incontrolada de bajos ingresos que autoconstruyen progresivamente su vivienda y su entorno urbano.

Como es de suponerse el campo disminuyó notablemente la producción agrícola de 0.6% a 0.4%; pero el de servicios fue de 40.9% en 1940 a 50.5% en 1980 lo cual muestra con claridad una tendencia hacia la

⁴¹ Instituto de Ecología, UNAM; México, D.F., 2001.

⁴² Secretaría General de Gobierno del Estado de México, Coordinación General de Proyectos Estratégicos, 2004.

⁴³ Secretaría General de Gobierno del Estado de México, Dirección General de Desarrollo Urbano y Ecología, 2004.

terciarización de la ZMVM, mientras que en el sector industrial aumentó cuantitativamente unas quince veces en ese lapso, decreciendo lentamente su proporción con respecto al PIB nacional, de 33.7% en 1940 a 30.8% en 1980 y 28.9% en 1990.⁴⁴

La capacidad y habilidades técnicas para lograr una acción rápida y eficaz, obligan a la instrumentación de programas de calidad y productividad para mejorar el quehacer público y el servicio a la comunidad con el compromiso del servidor público por parte del Gobierno del Distrito Federal y el Gobierno del Estado de México; este aspecto es aún más importante cuando todo el esfuerzo de servicio va aplicado a conducir con un orden y equilibrio a la expansión física y demográfica futura utilizando racionalmente las condiciones del medio para incidir en el mejoramiento de la calidad del bienestar social.

Se diseña y aplica un Programa Interestatal Metropolitano dentro de la administración de ambas entidades para estimular el cambio de actitud a la planeación metropolitana, definiendo una mayor concentración de disponibilidad de reservas territoriales adecuadas al suelo urbano para atender oportunamente las demandas sociales de este factor, consolidando la dinámica de crecimiento de la economía urbana y optimizando el uso de los recursos, infraestructura y equipamiento existente procurando la equidad en la distribución de los beneficios.

También es necesario promover el mejoramiento productivo de las viviendas más precarias, permitiendo a las familias vivir con dignidad y mejorando a su vez la cobertura de infraestructura y equipamiento de las distintas localidades de la zona de estudio con infraestructura vial y servicios de transporte, comunicaciones y telecomunicaciones para una integración regional.

Es de suma importancia la participación de los niveles gubernamentales y los sectores social y privado para su recomendación y diseño de normas y políticas para la regulación de la expansión física de la región.

Hasta ahora, la planeación había omitido el análisis económico y la consideración de los actores económicos, políticos y sociales que actúan en la Z.O.V.M. y no se ha logrado el control de la expansión urbana, pues ha significado menores costos del suelo, menores regulaciones y comparativamente mayor seguridad para los individuos, sin considerar que eleva enormemente los costos colectivos y pone en riesgo la sustentabilidad de la zona.

La permanencia y actualidad que tienen los procesos de *desarrollo regional* en México y la aplicación de la política económica como hemos constatado, tienen un amplio horizonte dado que los cambios que se producen en el ámbito internacional consideran los efectos territoriales que estos macro procesos económicos dispuestos por el T.L.C.A.N. crean una incidencia bajo procesos externos en el modelo económico vigente en el interior del país.

Entre los argumentos, se discuten las políticas de desarrollo que permitan compensar los efectos positivos y negativos de la globalización económica entorno a la competitividad de las ciudades el cuál surge desde la misma definición, ya que por lo general alude a aquellas ciudades que logran participar en el mercado internacional y nacional, atraer inversión, generar empleo, ofrecer una mejor calidad de vida a quienes la habitan e incluso una mayor cohesión social, resaltando el peso que tiene hoy las economías de urbanización como hospedajes naturales del modelo global y sus consecuencias de desatención por parte de los gobiernos regionales a los denominados espacios rurales.

Resaltando en su contenido el nuevo perfil que deben de tener las políticas públicas y sus actores respecto de los retos y desafíos que producen una nueva visión del desarrollo regional, se incluyen los procesos globales y promotores de las políticas económicas exteriores que resaltan sobre manera de los propios valores locales y regionales como producto de procesos socioeconómicos, de las ventajas y estrategias competitivas, así como los índices de competitividad urbana existentes.

⁴⁴ Programa General de Desarrollo Urbano del Distrito Federal 20001-2006 (G. D. F.)

TECNOPOLOS: Por otra parte la globalización de la economía y la comunicación entre estas entidades hace depender de empresas e individuos, de movimientos de capital, de cadenas de producción y distribución, comercialización, servicios y unidades de gestión que se interrelacionan en el conjunto de la CRVM, socavando por tanto la especificidad de una definición territorial como unidad de producción y consumo.

La comunicación es base de las expresiones culturales, debe implementarse en cada región mediante un sistema emergente de multimedia controlado financiero y tecnológicamente por empresas transnacionales las cuales diversifiquen sus productos para determinados segmentos de mercado. Los Tecnopolos constituyen un macro proceso sobre las vías de comunicación, analizando la primera parte de la estrategia regional como centro de gestión global en el nuevo sistema tecno-económico apreciando tres ámbitos: el de la productividad y competitividad económica, el de la integración socio-cultural y el de la representación y gestión-política.

Desde el punto de vista económico, el contexto territorial es un elemento decisivo en la generación de competitividad de las unidades económicas de la CRVM. Por un lado las empresas dependen de su entorno operativo para ser competitivas y por otro, la liberación de las condiciones del comercio internacional, en particular por la OMC, la cual limita considerablemente las acciones del gobierno de México al igual que el gobierno estatal y municipal sin caer en el proteccionismo comercial para contribuir eficazmente a mejorar las condiciones de producción y de competencia con las empresas que dependen logrando un bienestar en la sociedad.

En efecto, la competitividad de las empresas en la nueva economía depende menos de barreras arancelarias o de tratos de favor político que de la generación de condiciones de productividad en el ámbito territorial en el que operan ambas regiones de nuestra zona de estudio.

Una infraestructura tecnológica adecuada de un sistema de comunicaciones que asegure la conectividad de la zona a los flujos globales de personas, información mercancías y sobre todo la existencia de recursos humanos capaces de producir y gestionar el nuevo sistema técnico-económico y no subversivo a un desarrollo socio-económico como en la localidad de Atenco.

Pero también requieren de la existencia de condiciones de vida satisfactorias en lo que respecta a los sistemas de infraestructura de vivienda, equipamiento urbano, comunicaciones y transportes. Pues bien, la producción y gestión del hábitat y de los equipamientos colectivos que están en la base social de la productividad económica en la nueva economía informacional de Tecnopolos, son responsabilidad fundamentalmente de los gobiernos estatales y locales.

Lo anterior significa que, al promover una planeación más eficiente del desarrollo urbano, las partes y factores componentes de las áreas urbanas no se pueden considerar aisladas y separadas. Los servicios y facilidades que ofrecen así como la adecuación del sistema de infraestructura de vivienda, equipamiento urbano, comunicaciones y transporte de calidad respondiendo a un planteamiento regional y que interactúe con los demás municipios conurbados. Esta situación va en aumento constante con el surgimiento de sistemas económicos dominantes por tecnologías modernas y redes de información computarizadas.

Se debe estar consciente de que ha cambiado nuestra forma de producir, consumir, gestionar, informar y de pensar en diversas actividades del ámbito local y regional. Pero las actividades estratégicas dominantes en todos los planos, están organizadas en redes globales de decisión de intercambio desde los mercados financieros a los mensajes audiovisuales conformando un acontecimiento histórico de la humanidad: La era de la informática y los Tecnopolos que están insertados y codificados en cada país, ciudad, región y localidad.

Quizás la mayor atención deba darse sobre los impactos tecnológicos. Teniendo que tomar en cuenta las tecnologías modernas de comunicación e información. En virtud de que las nuevas tecnologías hacen posible el producir, intercambiar o vender a distancia, afectando las decisiones de las empresas al seleccionar los lugares para ubicar sus matrices y otras instalaciones.

En realidad las autoridades urbanas de la nueva administración local y estatal deberán considerar estas transformaciones en el diseño de políticas para el desarrollo económico y la generación de nuevas ubicaciones de Parques Industriales, Corredores Económicos Empresariales y la nueva creación de éstos, con conceptos de interacción y teniendo ventajas comparativas tanto en la competitividad mundial, nacional y regional. Siendo indudable la presencia de la inversión extranjera, inversión pública y privada cuando este tipo de financiamiento esté disponible para la construcción de grandes proyectos, siguiendo único camino para hacer crecer las economías locales.

Una planeación participativa, incluyente y plural reconoce que las localidades de nuestra zona de estudio son conglomerados humanos que expresan especialmente procesos sociales amplios y complejos, que distinguen entre lo esencial y lo urgente, entre lo preventivo y lo correctivo e intenta prever las oportunidades y los recursos necesarios (humanos, técnicos y financieros) para concretar las acciones pertinentes.

Esta apertura comercial de alta competencia económica en el contexto actual debe concentrar los esfuerzos en proyectos redituables y condensados. Debe estar orientado a tomar medidas que impulsen un esquema de desarrollo urbano económico que consolide a futuro las diferentes regiones.

La era de las telecomunicaciones no diluye centros urbanos, sino que, permitir la gestión y la comunicación entre sí de sistemas urbanos y rurales distantes, tienden a concentrar a la población en aglomeraciones territoriales parcialmente discontinuas, de gigantesca dimensión y de características socio-espaciales metropolitanas. En cierto modo las entidades de la CRVM juegan un papel importante en las áreas urbanas que conforman nodos de tecnología avanzada imprimiendo un nuevo perfil a la Metropolitización Regional como un instrumento que hagan suyo todos los municipios involucrados, promoviendo procesos de desarrollo, actitudes y conductas que ayuden a estar mejor preparados ante el inmenso desafío del siglo XXI.

Las políticas urbanas hasta ahora practicadas aparecen desfasadas ante estos desafíos de la globalización de la economía y la tecnología frente a la localización de la sociedad y la cultura. Los gobiernos municipales están frecuentemente superados por acontecimientos que ocurren en esferas que escapan a su control. De ahí, la gran importancia de una redefinición del concepto de *competitividad territorial* de nuestro país que depende de una economía sólida con bases sustentables a la transformación de sus zonas metropolitanas que se caracterizan por la oferta articulada y simultánea de un conjunto de condiciones para la producción, la circulación y el consumo de un sinnúmero de bienes de todo tipo, desde los típicos bienes industriales masivos hasta los productos culturales o financieros más sofisticados.

7.2 CONTEXTO REGIONAL: MARCO CONCEPTUAL

Los lineamientos definidos por la Ley General de Asentamientos Humanos en materia de conurbación, a partir del día 9 de Octubre de 1976 declaran zona conurbada del centro del país lo que comprende a un radio de 30 Kms cuyos centros están constituidos por los puntos de intersección de la línea fronteriza entre los Estados de México, Morelos y el Distrito Federal.

La RCCP hace referencia al fenómeno megalopolitano que tiene lugar en la región centro conformada por el Distrito Federal y los Estados de Hidalgo, México, Morelos, Puebla y Tlaxcala. Si bien existe una estrecha relación entre esta región y el Estado de Querétaro, se ha decidido no considerarlo dentro de la delimitación de la RCCP debido fundamentalmente a dos factores:

El primero se refiere a la distancia entre la ZMVM y la Zona Metropolitana de Querétaro la cual es significativamente mayor a la existente con relación a las otras zonas metropolitanas localizadas al interior de la región (aproximadamente 100 Km), el segundo factor lo constituye el hecho de que Querétaro se encuentra mayormente integrado al sistema urbano del Bajío, dentro del cual cumple una función como centro articulador de los flujos transregionales provenientes de la región centro y del Golfo de México que tienen como destino el occidente y el norte del país.

La RCCP constituye el ámbito regional inmediato de la ZMVM el cual se define por la intensa relación de ésta con las zonas metropolitanas de la corona regional Toluca, Cuernavaca-Cuautla, Puebla-Tlaxcala y Pachuca. Para su delimitación, se parte del concepto de ciudad-región que alude a una formación territorial de tipo megalopolitano que, lejos de suponer la continuidad física entre las distintas zonas metropolitanas que la integran, resulta útil para describir el ámbito de interacción regional de la ZMVM.

La CRVM está formada por distintas áreas relativamente integradas entre sí y con la ZMVM, en donde la influencia metropolitana se manifiesta principalmente a través de las vías de comunicación que sirven como elementos estructuradores a nivel metropolitano, así como enlace de los flujos intra e interregionales que tienen como origen o destino a la propia región centro, o bien que cruzan por ésta.

Para definir el ámbito de la RCCP cuyo carácter es metropolitano, se seleccionaron una serie de variables que comúnmente se utilizan para medir el nivel y ritmo de urbanización, y que se supone dan cuenta del carácter urbano de las delegaciones y municipios e indirectamente de la interdependencia de éstos con la ZMVM.

Por su parte, el universo de análisis comprendió a las 16 delegaciones del Distrito Federal y a la totalidad de los municipios de los estados considerados, (84 de Hidalgo, 121 del Estado de México, 33 Morelos, 217 de Puebla y 44 de Tlaxcala), así pues se analizaron un total de 515 unidades.

La tasa de crecimiento demográfico medio anual es variable y se considera como indicador del grado de integración de una delegación o municipio contiguo a la ciudad central o a otro de carácter metropolitano. Un alto valor de ésta tasa refleja un saldo neto migratorio positivo que puede ser resultado, tanto del cambio del lugar de residencia de la población que anteriormente habitaba en la ciudad central, como de la atracción de inmigrantes provenientes de otras regiones, debida a la actividad económica (Industrial, comercial o de servicios) que se localiza en la región. También se considera que es un indicador indirecto del proceso de expansión física de la ciudad desde el centro hacia la periferia, durante el cual se rebasa el límite político-administrativo original, incorporando áreas y localidades de municipios vecinos (Unikel, Crescencio y Garza, 1978).

La densidad de población se considera un indicador que refleja el patrón de organización territorial de la población en torno a los lugares centrales de una región, así como de la expansión de éstos hacia su periferia. No obstante, se debe tener en cuenta que debido a la gran heterogeneidad que presentan las superficies municipales, la sola comparación de este indicador no es suficiente.

Mientras que la población económicamente activa no agrícola es uno de los indicadores mayormente utilizados como medida directa del carácter urbano de las delegaciones y municipios.

Por otro lado, de manera indirecta mide la posible interacción socioeconómica entre las distintas unidades, en tanto que expresa su importancia relativa como lugar de residencia de la PEA dedicada a actividades secundarias y terciarias, localizadas ya sea en la misma delegación o municipio, o en otros hacia los que la población se desplaza de manera cotidiana.

El nivel de urbanización se refiere al porcentaje promedio de población que reside en localidades clasificadas como mixtas y urbanas, el cual también es utilizado como un indicador del carácter urbano de las delegaciones y municipios, en la medida en que el tamaño de las localidades se relaciona con otros atributos característicos de lo urbano, tales como el porcentaje de población económicamente activa no agrícola, la densidad, la escolaridad, el ingreso o la disponibilidad de servicios públicos.⁴⁵

En este sentido, también se considera una medida indirecta de la intensidad de los flujos de personas, bienes y servicios que tienen como origen y/o destino las diferentes unidades que integran la región. Otro factor determinante es la distancia al centro de la ciudad que se ha comprobado con el grado de

⁴⁵ La definición operativa de población mixta y urbana adoptada en este programa, corresponde a la formulada por Luis Unikel en 1976, quien clasifica a las localidades en rurales: menos de 5 000 habitantes; mixtas: entre 5 000 y 15 000 habitantes; y urbanas: mayores de 15 000 habitantes. Para mayores detalles véase L. Unikel, op.cit., pp. 337-355.

integración de una delegación o municipio con la ciudad central disminuyendo la relación inversa con la distancia. Este factor junto con las vías de comunicación determina las posibilidades de interacción socioeconómica de las unidades de análisis, ya que las distintas actividades urbanas (residenciales, industriales, comerciales y de servicios) tienen que salvar una distancia para relacionarse, lo que generalmente implica consideraciones de tipo económico, en particular de costos de transporte. Se supone, en términos generales, que dichos costos varían de manera directa con la distancia al centro.

La estrategia del Programa de Ordenación responde a problemas sectoriales en la conformación del espacio regional, en particular de aquellos que se consideran determinantes y que suelen ser conflictivos, ya que en el ámbito metropolitano cualquier problemática puede afectar el desarrollo de otros ámbitos cercanos.

Actividad económica: Este apartado tiene como propósito definir perspectivas y orientaciones para la reestructuración económica de la ZMVM en el contexto de la reforma económica y la globalización. También se identifican algunos puntos de contacto entre los problemas y estrategias de esa reestructuración y los de ordenamiento territorial y urbano que se tratarán más adelante.

Globalización y estructura económica: La globalización es un fenómeno esencialmente microeconómico que afecta a las estrategias competitivas de las empresas transnacionales. Sus cambios responden a un contexto macroeconómico mundial que se caracteriza por la reducción del crecimiento económico, debido a nuevas reglas en el sistema monetario internacional, al sentido e intensidad del comercio y a los movimientos internacionales de capital. A su vez, la globalización ha inducido cambios en la estructura económica de los países y reacciones nacionales en materia de política económica.

Los cambios en las estrategias competitivas implícitas en la globalización pueden agruparse en tres grandes tendencias de evolución interdependientes: La empresa multinacional hacia la empresa global, de la producción en masa hacia la producción flexible o adelgazada y de la integración vertical hacia la subcontratación y la formación de cadenas productivas.

Las estrategias competitivas de las transnacionales están dando forma a una nueva geografía económica mundial, en la que destacan como principales tendencias, la redistribución de capacidad de producción entre los tres principales polos económicos mundiales (Estados Unidos, Europa y Japón) y la reubicación de capacidad de producción entre los países de la periferia, según áreas de influencia económica, tendencia que se afianza con la creación de áreas de libre comercio regionales.

También se han producido cambios en la geografía económica de los países, entre los que destacan una marcada concentración de los servicios especializados y de las funciones de investigación y desarrollo en las grandes ciudades; la profundización de los procesos de desconcentración a corta distancia de la capacidad industrial de las grandes ciudades; la formación de nuevas regiones industriales en torno a la ubicación de plantas ensambladoras; la consolidación de ciertas ciudades como nodos en los sistemas de transporte internacional y el deterioro de otras ciudades y regiones a raíz de procesos de desindustrialización o de la pérdida de su posición en los sistemas de transporte internacional.

La producción internacional tiene su amalgamamiento internacional en las ciudades, es decir, en su inserción e incorporación al sistema de producción internacional. Así, pueden identificarse ciudades con funciones financieras, de alcance mundial o internacional; de administración y control de los procesos productivos en escala internacional (oficinas corporativas centrales); de investigación y desarrollo tecnológico; de producción; de distribución y almacenamiento.

Un resultado de la internacionalización de las ciudades es el debilitamiento de las relaciones jerárquicas entre ellas, propio de las economías cerradas o protegidas frente a la consolidación de vínculos horizontales, que son a la vez de competencia y de complementariedad, en forma análoga a lo que sucede con las empresas.

La preservación de los equilibrios territoriales depende crecientemente de la inserción de las economías regionales en estas dinámicas globales. Así, en el caso de Europa se evalúan los efectos de la integración de la UE sobre distintas regiones y se ponen en práctica medidas compensatorias de los desequilibrios. En los países europeos, particularmente en Francia, después de haber perdido fuerza a raíz de la crisis de los setenta, el ordenamiento territorial resurge en los noventa.

En las condiciones de apertura económica y globalización, los gobiernos y comunidades locales asumen un papel activo en el desarrollo económico local, que se expresa en la atracción o retención de empresas; atracción o retención de residentes (sobre todo de la fuerza de trabajo calificada y creativa) y atracción de eventos (convenciones, olimpiadas). Este papel activo se da en un ambiente competitivo entre las ciudades que luchan por las inversiones, por los residentes y por los eventos.

Todos los gobiernos y comunidades locales actúan en estos campos, buscando mejorar las condiciones objetivas de atracción y mostrar actitudes favorables hacia las empresas. Lo que no todos los gobiernos y comunidades locales hacen es ubicar estas acciones en una visión o estrategia de desarrollo económico local que responda a las preferencias (juicios de valor) de la comunidad y a una apreciación realista de las perspectivas de éxito de la ciudad-región en la competencia global; de sus fortalezas y debilidades, así como de las oportunidades y riesgos que les plantea su entorno.

No hay que olvidar que dentro de los primeros capítulos se puso de manifiesto dentro del contexto de la globalización económica los países en desarrollo que compiten por atraer capitales y procesos productivos. Con este propósito han adoptado políticas económicas orientadas a afianzar la estabilidad, a privatizar y a desregular la actividad económica.

En el caso de México, el cambio de política se inicia en la década de los ochenta y se mantiene en la administración actual. Los elementos de contexto internacional señalados ayudan a explicar algunos de los cambios que permanecerán vigentes por muchas décadas, salvo la ocurrencia de un cambio político. Eventualmente, pueden anticiparse algunos ajustes promovidos, incluso a nivel internacional para atenuar los impactos sociales negativos.

Dentro de esta composición territorial, se vislumbraba una realidad inminente de las actividades económicas consolidadas cada día en áreas metropolitanas siendo capaces de adecuarse a las nuevas reglas del juego, entre éstas la competencia sectorial y regional, impuesta a una industria nacional que siempre había sido protegida y que se caracterizaba por su baja competitividad en relación con los estándares de este nuevo milenio

De hecho no resultó así y numerosas empresas mexicanas llegaron a desaparecer en los primeros años de la década de los ochenta por las crisis económicas que atravesaba nuestro país, acentuándose en el periodo del gobierno federal de López Portillo que hasta el 12 de mayo de 1978 se promulgó el primer Plan Nacional de Desarrollo Urbano en la historia del país, que establece como objetivo central la descentralización industrial de la ciudad de México y el impulso al crecimiento de las ciudades intermedias del sistema urbano nacional.

En todo caso, cabe mencionar el contexto que la política y evolución macroeconómicas han creado para transformación productiva del país durante los últimos años. La apertura se combinó a partir de 1993 con recesión y crisis, lo cual hizo más difícil la reestructuración de las empresas, sobre todo de las pequeñas y medianas. Durante la administración actual, se perciben cambios en la política industrial entre los que destaca el impulso a la integración o reconstitución de cadenas productivas.

En este sexenio el país concentraba un sistema urbano de alrededor de 230 ciudades, con cerca de 31.2 millones de habitantes y un PIB en el sector agropecuario inferior al 10% del total nacional. Se reflejaba nítidamente el perfil urbano-industrial y con base en el desarrollo alcanzado por las políticas territoriales del periodo anterior se formaliza un sistema nacional de planificación urbana.

Por lo que en la industrialización urbana dentro de la rama 23 (abonos, fertilizantes, insecticidas) presenta un esquema de localización poco concentrado debido a su dependencia de recursos naturales como materia prima y por otro lado, a que su producción constituye insumos para la agricultura cuyo consumo esta disperso a lo largo del país.

La rama 33 (equipo y material de transporte) en su carácter de la rama promotora de sustitución de importaciones, presentó tasas de protección efectiva, pero no mostró una concentración regional muy elevada debido a plantas como DINA Nacional establecida en el Estado de Hidalgo, la empresa Volkswagen en el Estado de Puebla; generadores de "polos de desarrollo industrial" en la conformación de lo que posteriormente sería la distribución especial de la industria: La RCCP.

Es importante manifestar que las instancias gubernamentales federales y estatales mantienen un convenio único de coordinación para el fortalecimiento de las finanzas y una activa participación de los gobernadores en las tareas de planificación del desarrollo económico regional.

Es indispensable establecer que la CRVM es la prolongación simple de la estructura interior de la ciudad de México, como el transporte es uno de los procesos que mejor ilustran esa doble dimensión, es decir, el desdoblamiento de una metrópoli sobre su periferia regional cercana que aporta una nueva funcionalidad a un ordenamiento espacial dentro de un proceso dinámico por medio de una infraestructura del transporte y de los medios de comunicación.

Abarca una proporción significativa de la región centro del país concentra aproximadamente más de 200 municipios y las 16 delegaciones políticas, con una población de cerca de 23.4 millones de habitantes, el 24% de la población nacional se concentra en esta región. Esto significa una densidad de 875 hab/Km², comprendiendo una superficie de 92,964 Km². Distinguiéndose tres niveles de aglomeración de las zonas metropolitanas: Megalópolis y Angelópolis, Cuernavaca, Pachuca, Toluca y México.

ENTIDADES: Agrupándose en localidades y municipios conurbados o no, en distintos sectores denominados centrales, intermedios o periféricos, en función de su distancia al centro de la ZMVM, de su cercanía a los ejes regionales o de la presencia de alguna actividad económica importante. Así pues, la RCCP comprende un total de 265 unidades político-administrativas integradas por las 16 delegaciones del Distrito Federal, 31 municipios del estado de Hidalgo, 99 del Estado de México, 31 de Morelos, 36 de Puebla y 52 de Tlaxcala.

El Estado de México y el Distrito Federal forman una región donde ha jugado un papel importante, no solamente en el impulso de las instituciones de protección o seguridad social, sino ahora se ha debilitado por las políticas que se instrumentaron para desregularizar la actividad económica e introducir los mecanismos de mercantilización, siendo una zona de libres fuerzas de mercado que buscan aprovechar las ventajas que les ofrece este vector geográfico conectado por la carretera Federal México-Puebla No. 190, la autopista de cuota México-Puebla No. 150 estas últimas comunican hacia el Puerto de Veracruz y la carretera Federal México-Cuautla No. 115, la carretera Federal México-Texcoco No.136 entre otras vialidades intra urbanas, es decir, un nuevo rol o papel que quiere asumir este sistema de infraestructura de comunicaciones y transportes adquiriendo un orden socioeconómico mercantil. Así mismo, se darían las condiciones para un mayor comercio entre los países vecinos del norte con Estados Unidos y Canadá orientados a la especialización global.

El Valle de México que se estructura bajo la red urbana de la ciudad de México. En nuestro caso de estudio La Región Centro alberga otra forma de concentración en su interior, la corona regional formada por más de 200 municipios que incluyen las capitales estatales manifestadas por (Delgado, J., 1991) donde se concentra la mayor parte de la economía de la región. Aproximadamente sus 23.3 millones de habitantes en 1995 se han mantenido en alrededor de un 25% del total nacional durante los últimos treinta años, a pesar de la baja demográfica, y su contribución ha aumentado de 42.2 % a 44.2 % entre el periodo de 1970 a 1988.

SISTEMA DE CIUDADES: En consecuencia, no es un agregado simple de localidades urbanas, sino la combinación compleja y funcional de lugares centrales y áreas de influencia. En este sentido, el sistema se orienta hacia posconceptos de Región Integral, en donde los procesos económicos, sociales, políticos, naturales y demográficos se manifiestan unitariamente en distintos ámbitos y niveles de realidad, en el tiempo y el espacio; así como el de Región Funcional o Región Nodal, que se define por los flujos, movimientos o circulación de bienes, servicios y personas entre otros aspectos y que presenta una organización funcional alrededor de un vértice generalmente urbano.

La ciudad de México es un objeto histórico y cambiante por la especialización de sus diversas actividades económicas que se congregan dentro de la ZMVM con la búsqueda de un nuevo contexto mundial, esto implica la necesidad de superar las escalas de análisis urbano: regional-nacional (sistema de ciudades) y la local (interna propia del espacio urbano) con el siguiente desafío de articular esas escalas con el nivel internacional, ya que la creciente globalización de producción, de la circulación de la información, de capitales y personas, obligan a estudiar a las ciudades contemporáneas por su aglomeración como la configuración física y las relaciones económicas multifuncionales con otras entidades por su cercanía y su desarrollo regional.

Este nuevo concepto integra tres características importantes: cuantitativo, funcional y en relación con la escala regional-nacional-mundial. Emergen así como un proceso del fenómeno urbano de las ciudades como activos mercados dentro de la Metropolitización Regional. Por la propia expresión metropolitización ya señala una diferencia importante con respecto al término metrópolis, tratándose de un proceso generado a partir de las transformaciones de la configuración espacial de las actividades económicas.

La metropolitización concentra de manera creciente las actividades y las riquezas en aglomeraciones de varios miles de habitantes fuertemente integrados a la economía del desarrollo regional constituyendo espacios urbanizados cada vez más vastos, heterogéneos, discontinuos, formados a partir de la ciudad de México, de sus periferias ligando a una economía regional, y cuyos interiores se transforman en espacios de servicio y comercialización. En particular, se aprecia que los territorios del Valle de México no son contiguos y se extienden sobre vastos territorios, lejanos y a veces separados de la ciudad de México.

El crecimiento demográfico y físico de la ciudad de México sobre su territorio y el de los municipios vecinos, formó la ZMVM que hoy integra a 16 delegaciones del Distrito Federal, 58 municipios del Estado de México y del Estado de Hidalgo, con una superficie de más de 741,000 hectáreas y una población de 21, 373,538 habitantes en el presente año asentándose el 19.1% de la población nacional y es significativamente la concentración demográfica, económica y de centralización política, este fenómeno urbano experimenta hoy límites muy importantes a su desarrollo como resultado de la superación de los umbrales de sustentabilidad hidráulica y ambiental así como la aparición de importantes economías de aglomeración que afectan las ventajas comparativas y competitivas que dieron lugar en el pasado a su notorio dinamismo económico.

APERTURA COMERCIAL: El concepto de globalización ha permitido explicar muchas transformaciones ocurridas en el mundo en las últimas dos décadas del siglo pasado, una visión al respecto establece que "puede ser caracterizada como un proceso multidimensional que trasciende las esferas económica, política, social y cultural". En el aspecto económico, el concepto implica la existencia de una integración global de la producción, el comercio, el financiamiento, la organización de la información y la tecnología.

Este proceso tiene también un impacto social y cultural que implica la existencia de choques, tensiones o conflictos que se esconden bajo la ideología de los más aptos y tienen un mejor rendimiento mediante un sistema donde la mercantilización intenta cubrir todos los aspectos de la vida social (Robertson y Habid, 1998) la existencia de los mercados libres o sin regulación de ningún tipo, es una utopía asumida por los países neoliberales, representando una amenaza para la estabilidad social ante la generalización de segregaciones, exclusiones de ciudades y la dañada pobreza de los países subdesarrollados.

A finales de los años noventa, el modelo de la democracia liberal se había circunscrito a los derechos políticos, mientras los derechos sociales son negados por un consecuente deterioro de las condiciones

materiales y de infraestructura en las ciudades marginadas que no están insertadas en un mercado comercial internacional, en otras palabras, los conflictos existentes de la regulación en el intercambio económico de bienes y servicios, como capitales han destruido la unidad productiva entre lugares e identidades de ciudades y países donde los actores sociales reconocen su existencia bajo un vector geográfico económico en un plano globalizado.

Las operaciones que manipulan dichas empresas y los trabajadores deben ser sencillas y de fácil aprendizaje, manteniendo un mercado cada vez más exigente en calidad, mostrando un rápido crecimiento de la comercialización de servicios internos primeramente a las zonas metropolitanas, siendo grandes distritos de negocios con un alto valor del procesamiento de información pudiendo encontrar proveedores, consumidores, clientes, o un indicador del desempeño y demanda de su producción para ser aceptado en el mercado nacional e internacional.

En los años ochenta y noventa se observaron cambios en esta tendencia que sugiere una incipiente desconcentración demográfica en la ciudad de México que favorece el crecimiento de las ciudades periféricas que comprende la ZMVM aunque con impactos territoriales diferenciados, es decir, el predominio del crecimiento demográfico-urbano y la dinámica urbano-regional son dos procesos simultáneos que no pueden separarse. Estos ciclos reflejan una secuencia de tendencias hacia un proceso de urbanización diferencial.

La actividad económica en el resto del país continua siendo bastante limitada excepto un grupo de ciudades de menor tamaño con una larga tradición industrial como Puebla (Región Centro) que comprende la cercanía con nuestra zona de estudio, el Puerto de Veracruz (Región Golfo); siendo estas entidades las que puedan dar mayor énfasis de intercambio comercial y de servicios por contar con un patrón regional de crecimiento industrial caracterizados por su sistema de infraestructura de comunicaciones y transportes que enlaza la Región Centro con la Región Golfo, respondiendo al objetivo de fortalecer las relaciones entre las industrias más dinámicas y sus mercados nacionales e internacionales.

La mayor parte del incipiente desarrollo industrial también se centró en las ZMVM, las excepciones se limitaban únicamente al desarrollo de industrias beneficiadoras de productos primarios (fases iniciales del procesamiento de productos agrícolas y mineros) en un número muy reducido de localidades de la Región Centro y la Región Noreste del sistema de ciudades, la importancia relativa lograda por la industria de metales básicos, sobre todo en la ZMM Siendo uno de los lugares donde concentran los nichos competitivos económicos del sistema de ciudades urbanas.

En este sentido, el Valle de México ha sido la conformación especial de núcleos de alto desarrollo industrial aislados, que han sido catalizadores de un proceso de modernización y crecimiento económico ante la marginación del campo, teniendo como consecuencia directa la creciente concentración de capital y demografía de poblados, localidades, barrios, colonias, etc.; que dan origen a un proceso de ciudad-región y según se ha constatado la población se concentra dentro de una Metropolización Regional que se ha ido asentando prácticamente sin ningún control o regulación, en donde ha tenido terreno disponible, conformando en el proceso una estructura urbana funcionalmente desarticulada con una subutilización del suelo.

7.3 POLÍTICA DE DESARROLLO URBANO REGIONAL

Desde esta perspectiva política de desarrollo urbano regional y de una voluntad de definir proyectos de desarrollo, el mosaico de localidades desde Atenco hasta Amecameca se constituyen para mantener la hora de revisar los planes y programas de desarrollo de los centros de población, una congruencia lógica, un eje de desarrollo a la integración regional y en su conjunto el gobierno local sea capaz de dar respuestas a los actuales desafíos regionales teniendo la capacidad de autoorganización, de regulación, de competencias exclusivas y específicas así como el derecho de actuar en todos los campos de interés general de la ciudadanía.

Lo que se detecto también es que las 10 ciudades que conforman ésta zona de estudio conforman una Plurimunicipalidad de caracteres diferentes dentro de la estructura funcional del espacio regional discontinuo y asimétrico, dado que se mantuvo varias entrevistas con funcionarios públicos del gobierno local detectándose los siguientes elementos en los que se debe basar el gobierno local:

1. Sin perjuicio de un mayor reconocimiento, conviene desarrollar las relaciones contractuales para ejercer conjuntamente aquellas competencias y funciones que requieren necesariamente cooperación ínter administrativa para la promoción económica del territorio y financiamiento para la introducción de servicios.
2. La organización política local no puede basarse como hoy en la dicotomía ejecutivo-legislativa, en una administración centralizada y en la separación rígida entre el sector público y privado. Las formas de gestión y de contratación deben garantizar la agilidad y la transparencia para responder a criterios de eficiencia económica y social, no de control político o burocrático.
3. El gobierno local debe asumir su responsabilidad en el ejercicio de competencia y funciones tradicionalmente reservadas al Estado (por ejemplo, justicia social y seguridad pública) o al sector privado (actividad empresarial en el mercado) la atribución de competencias legales específicas con la capacidad de ejercer un papel de liderazgo o coordinación entre ambos.
4. Es fundamental hoy día que el gobierno local sea el promotor o impulsor de sus localidades hacia el exterior, que desarrolle una imagen fuerte y positiva apoyada en una oferta del sistema de infraestructura urbana, trayendo inversionistas o visitantes promotores a abrir nuevos mercados de sus productos que faciliten sus exportaciones, ya sea por el aeropuerto más cercano: México, Toluca y Puebla o considerar sus exportaciones hacia el Puerto de Veracruz.
5. La concertación con otras administraciones públicas y la cooperación público-privado como medios para realizar tanto la promoción exterior citada en aquellas obras y servicios que los déficit acumulados, los nuevos requerimientos urbanos y el cambio de escala que las ciudades de la Z.O.V.M. exigen y la concertación con la iniciativa política, la innovación de instrumentos de desarrollo urbano así como el financiamiento y consenso ciudadano.
6. La promoción interna de cada ciudad para dotar a sus habitantes un sentido cívico, de pertenencia, de voluntad colectiva de participación y confianza así como una promoción interna de obras de beneficio para el bienestar social.
7. Lo más relevante es la innovación política y administrativa para generar múltiples mecanismos de cooperación social y de participación ciudadana, siendo el papel más importante el de los gobiernos locales de estimular y orientar a la población con una mejor seguridad pública, la apertura de empresas a incorporarse a un nuevo mercado dando oportunidad a mayores y mejores remuneraciones del empleo laboral, el mantenimiento de su equipamiento urbano existente incorporando nuevas tecnologías de telecomunicaciones, antenas parabólicas, torres troncales de recepción de señales para un mejoramiento en el sistema de telecomunicaciones y darse a conocer en un mercado más competitivo.
8. Gestión urbana eficiente, concertada, coordinada y democrática, el impulso y fomento a los comités de planeación contemplados en la Ley de Planeación del Desarrollo Urbano Metropolitano para garantizar la formulación, aplicación de las políticas y programas de desarrollo económico, social y urbano conjuntamente coordinado con la Asamblea Legislativa del Distrito Federal y del Congreso del Estado de México formando consejos de planeación metropolitana y un comité de planeación económica de acciones de proyectación ambiental.
9. Articulación de las acciones de gobierno en el contexto megametropolitano para coadyuvar al fortalecimiento de la COMETAH como forma de acción conjunta con los distintos gobiernos estatales, municipale y federales para abordar los problemas urbanos que sobrepasan los límites político-administrativos establecidos y para operar bajo una visión integral en la ZMVM:

- ❖ Promoviendo la formulación de programas parciales de desarrollo urbano para las Franjas de Integración Metropolitana localizadas entre el D.F. y los municipios conurbados del Estado de México con pleno respeto a las atribuciones de cada una de las entidades.
- ❖ Crear instancias ejecutivas como mecanismos de asociación, concesión o inversión mixta, atiendan problemas y permitan la satisfacción de necesidades comunes a escala metropolitana, como es la constitución de reservas territoriales, vivienda, equipamiento urbano, prevención de desastres, desechos sólidos y la formulación del ordenamiento ecológico territorial a escala de la ZMVM.
- ❖ Fomentar y regular las inversiones previstas, tanto de orden público como privado sobre corredores industriales de alta tecnología y en rubros referentes al mejoramiento del medio ambiente.

10. Recuperación del equilibrio geohidrológico y preservar las áreas de suelo de conservación con especial énfasis en las zonas de recarga y escurrimiento del acuífero, así como de reparar permanentemente fugas en la red de distribución e instalar economizadores industriales, agrícolas y domésticos para que controlen y disminuyan los consumos:

- ❖ Recuperar el equilibrio entre el consumo y la capacidad de recarga del acuífero mediante la recuperación de agua pluvial, tratamiento de aguas servidas para su inyección al acuífero y disminución de volúmenes hídricos de fuentes lejanas.
- ❖ Ampliar la infraestructura para el tratamiento de aguas residuales y para el uso de agua tratada en las actividades urbanas, industriales y agropecuarias, que incluyan la construcción de redes locales hacia los puntos de consumo, saturar y ampliar las instalaciones para el tratamiento de aguas servidas incluyendo la construcción de un sistema de plantas de tratamiento en poblados rurales.

11. Aprovechamiento sustentable de los recursos naturales e impulso a la producción rural en el Sistema de Áreas Naturales Protegidas, elaborar los programas de manejo y actualización de los límites y operación de los Parques Nacionales en particular el de Zoquiapan, Estado de México a fin de concretar su categoría mediante la transferencia de la administración federal al gobierno estatal y municipal y dotar de infraestructura y equipamiento de apoyo al suelo de conservación y el desarrollo agroproductivo, a fin de elevar la calidad de vida de los poblados rurales.

12. Impulso a la descentralización, coordinación e integración ambiental regional pactando la coordinación y concurrencia entre los distintos niveles de gobierno en la ZMVM para la gestión ambiental, manejo integrado de áreas naturales protegidas, homologación de políticas para el uso del agua, ordenamiento de las franjas de integración metropolitana, manejo de residuos sólidos y disposición de residuos peligrosos; articulación del sistema de transporte y vialidad, operación de laboratorios y monitoreo ambiental, entre otros aspectos de índole metropolitano.

Además, la incapacidad del Estado para determinar el ordenamiento de las franjas de integración metropolitana y la dotación de vivienda y servicios a los sectores que lo demandaban, por la proliferación de fraccionamientos que no todos tienen un adecuado porcentaje de abastecimiento de redes de infraestructura, al finalizar, los corredores y ejidatarios que venden de manera directa tenían la opción de precisar un precio a sus propiedades; sin embargo las autoridades de la Secretaría de la Reforma Agraria continuaron apoyando el fraccionamiento a pesar de las fuertes y desorganizadas oposiciones de algunos ejidatarios que comercializaba sus parcelas y solo tiene la opción de notificarla en pequeñas secciones sacrificando buena parte en el trazo de las calles y repartiendo el patrimonio a sus hijos.

Esta lotificación o seccionamiento dependía del número de hijos que proveía cada familia, así la ocupación de áreas libres al interior de cada parcela incrementando la densidad establecía buena parte el núcleo habitacional, es decir, hubo un mayor crecimiento al interior de cada localidad mediante la plena consolidación de servicios urbanos.

También se le da continuidad a los Programas establecidos en el sexenio pasado: "Horizonte, control de las ciudades periféricas". Una de las acciones implementadas por este programa destinada a controlar el crecimiento en el Valle de México es la constitución de reservas territoriales con una medida de prevención del crecimiento urbano, ordenado y planificado, dándose la corrupción de distintos niveles gubernamentales para la reubicación prevista en la zona oriente por la imperante incorporación al mercado inmobiliario del Estado de México.

La expropiación sólo representa el inicio del proceso de regulación, en ningún momento significó asegurar la posesión de la tierra. Para el periodo de 1986-1992 había un total 983 habitantes en las periferias de las cabeceras municipales expropiadas y 1,620 en los ejidos de sembradíos de temporal y riego dentro de los municipios de Chalco, Ixtapaluca y Chimalhuacan con un costo promedio por metro cuadrado de \$96.00 en lotes habitacionales y \$ 850.00 para lotes comerciales (Vázquez, D., 1992).

Dentro del periodo de 1993-1999 se tenía previsto un Plan de Centro de Población Estratégico de la Región Oriente que pretendía controlar esta tendencia mediante la construcción de un "parque metropolitano" que sirviera de barrera natural al crecimiento urbano, así como lo especificaba el Plan Maestro México-Texcoco: Un estudio que proponía la creación de una serie de lagos en el Valle de México. Son estas políticas quienes imprimen la dinámica y el funcionamiento de la vida urbana al mismo tiempo que impulsan o resisten las transformaciones.

Esto parecería sugerir que los actores sociales propios de la vida urbana se restringen a los sujetos locales y a las relaciones del desarrollo regional acotado por un municipio o integrado por las interrelaciones municipales de varias localidades que operan en múltiples escalas.

Se considera que el término de escala no se refiere solamente al alcance del contorno de la Z.O.V.M., sino más bien a la especialidad de las acciones de intercambios de contextos de competitividad anteriormente mencionado, es decir, la escala puede pensarse como una medida de magnitud y del impacto de esas acciones y decisiones para el crecimiento del desarrollo regional: capacidad de la movilidad urbana, capacidad de capital, de información, de bienes y servicios, del intercambio cultural, etc. La ciudad de México mantiene un amplio abanico de zonas homogéneas internamente diferentes entre sí, que ofrecen un paisaje de conjuntos caracterizados por la complejidad y la heterogeneidad de diversos sectores metropolitanos.

Mientras que estudiosos de la industria maquiladora en México, han analizado el cambio que ha sufrido la maquiladora en el aspecto de sus sistemas organizacionales, la gestión de los recursos humanos, la importancia de la calidad, los cambios tecnológicos y los modelos de organización de ésta industria, al igual que los atributos, deducen la existencia de tres generaciones de plantas maquiladoras en nuestro país.

La primera generación, fueron industrias basadas en la intensificación de las operaciones manuales, se interesaron más en el volumen de producción que en la calidad de la misma, éstas ejercieron un dominio en el territorio hasta principios de los años ochenta.

Mientras que la segunda generación, debido al entorno económico de competencia este tipo de plantas debían ser capaces de ser más rápidas para atender a los cambios de la demanda de productos con ciclos de vida breves y estándares de calidad más estrictos, para lograr esto se vieron en la necesidad de introducir nuevas tecnologías, formas de organización del proceso de producción y cambios en la gestión de recursos humanos; por consiguiente se automatizaron las líneas de producción y los trabajadores desempeñaron múltiples funciones.

Lo anterior ha provocado un aumento en la proporción de ingenieros y técnicos más capacitados en la instrumentación que se desarrolla en la variedad de maquinarias, su manejo y operación, existiendo hoy en día en el país este tipo de plantas.

La última generación, se caracteriza por emplear ingenieros mexicanos los cuales realizan actividades que implican el uso intensivo de conocimientos más especializados de desarrollo y diseño de productos diversos

así como el aumento considerable de los equipos y materiales, siendo este tipo de industria incipiente en México.

La falta de infraestructura energética que carecen algunos municipios conurbados para aumentar el soporte de voltaje en la subestación eléctrica y realización de cambios en el sistema de desagüe y drenaje en fosas captadoras de desechos químicos o aumentar la capacidad de las cisternas o del tanque elevado.

Una muestra de la importancia de la industria maquiladora con relación a una región que tenga la suficiente capacidad de solventar modelos de producción, es que se integren al sistema de infraestructura y de adaptación de urbanización al medio ambiente, el aprovechamiento de sus recursos naturales, una clara estructura funcional de accesos, una identidad industrial que promueva el desarrollo y lotes grandes que permitan el futuro crecimiento de la industria especialmente integrado con parques recreativos y culturales.

La ventaja que se tiene en nuestra zona de estudio es el potencial de mercado de proveedores, repartidores y consumidores de una diversidad de productos en el sector de alimentos y bebidas, textil, comercial y de servicios, entre otros, por lo cual es indispensable tener bien identificadas las áreas a urbanizar, de conservación, transición, de actividades extractivas, áreas agropecuarias y de áreas para uso industrial y habitacional.

A principios de este sexenio se realizó la expropiación de ejidos comunales en el municipio de San Salvador Atenco y Texcoco de Mora. La frontera extendida de la ciudad de México demanda la síntesis de nuevas composiciones espaciales. Un campo urbano intensificado podría ser un mediador lógico entre los extremos de la metrópolis y el plano agrario. En cada propuesta, las instalaciones de vivienda, trabajo, recreación y culturales están en conjunto con sectores sociales para nuevas comunidades, delimitando la frontera de lo urbano y lo rural, liberando un panorama protegiendo el hábitat de cientos de especies de animales y plantas que se encuentran amenazados por una arquitectura mercantilista (Aeropuerto Internacional de México-Texcoco).

Con la finalidad de llevar a cabo un proyecto destinado al equipamiento aeroportuario y que se enfatice como la obra del sexenio, las presiones de invasión urbana se justifican y ejercen una amenaza por ocupar lo que resta del vaso de Texcoco, creando una nueva frontera de urbanización caótica. Sólo estableciendo de manera precisa y definitiva los límites de la ciudad, el desarrollo urbano buscará nuevos espacios en la ciudad central, apuntando hacia su reciclaje y recuperación. Un nuevo proyecto para Texcoco que restablezca la superficie lacustre significaría una barrera física inquebrantable a la expansión de la mancha urbana, además que ofrecería nuevas oportunidades de desarrollo inmobiliario y de bienestar para la población.

Se dio cumplimiento a un viejo anhelo del grupo empresarial que predomina en lo económico y controla en lo político al Estado de México, representado por el momento por el actual gobernador mexiquense, citando a los ciudadanos inconformes en donde les advirtió que si seguían con su oposición al proyecto, serían responsables de que los terrenos fueran invadidos irregularmente. Con la protección del alcalde y el comisionado ejidal de San Salvador Atenco, se negó a levantar un acta de la asamblea, cuando la mayoría de los ejidatarios decidió oponerse a la construcción del nuevo aeropuerto en sus terrenos.⁴⁶

La Secretaría de Comunicaciones solicitó a la de la Reforma Agraria la expropiación de las mil cincuenta y cuatro hectáreas de este ejido. La Procuraduría Agraria se encuentra imposibilitada material y jurídicamente para proporcionar la certificación de actas de asamblea y documentos internos de los núcleos agrarios, afectando a más de 800 campesinos lo cual viola el artículo 31 de la Ley Agraria.

La reforma agraria y el proceso de urbanización se enfrentan en los espacios cercanos a la ciudad de México. Cuando todavía se especula en el reparto agrario la promulgación de la Ley Agraria de 1915 que

⁴⁶ Área Metropolitana: Semanario de Información y Análisis No. 1304, pp. 32-39.

establecía la restitución de las tierras a los pueblos generó un debate importante en torno a la cuestión de si las ciudades debían o no recuperar sus tierras ejidales.

La problemática afecta a lo largo de una lista de irregularidades directamente a la ciudad de México y la Comisión Nacional Agraria, encargada de resolver la dotación ejidal manifestando en torno a la posibilidad real de dotar o no ejidos a los pueblos cercanos a la urbe. Argumentaron que los ejidos no constituyen un elemento indispensable para la vida económica de la ciudad de México y que gran parte de los habitantes de la zona conurbada trabajan más en la ciudad que en el campo.

En las etapas de desarrollo que comprende la Región Noreste es necesario plantear los factores que propiciaron la ocupación irregular de esta amplia región, del Estado de México a finales de los años setentas, son los siguientes factores:

La cercanía de los municipios conurbados de Texcoco de Mora, San Salvador Atenco, Santa Ma. Chimalhuacán, San Vicente Chicoloapan de Juárez, Ixtapaluca, Chalco de Díaz Covarrubias, Tlalmanalco de Velásquez, Amecameca, con respecto a la ciudad Central.

El agotamiento y encarecimiento de los terrenos en ciudad Nezahualcóyotl, Chalco, Texcoco e Ixtapaluca. La expulsión de habitantes de ciudad Central por la escasez y altos precios del terreno así como una mayor restricción para construir en suelo apto para el desarrollo urbano que hace más difícil asentarse irregularmente en las periferias del D.F.

El consentimiento implícito de las autoridades administrativas del Estado de México a favor de la proliferación de asentamientos irregulares, al no aplicar ningún programa o política de control. La participación de las presidencias municipales (Chalco, Ixtapaluca, Texcoco, Nezahualcóyotl entre otras) conjuntamente con la alianza de partidos políticos, gremios sindicales y promotores inmobiliarios con el interés de ganar votos y popularidad con el apoyo de nuevos fraccionamientos por parte del gobierno federal en su representación la Secretaría de la Reforma Agraria.

En Chalco e Ixtapaluca y Texcoco las propiedades afectadas por la conformación de los ejidos previas resoluciones presidenciales incluyeron las ampliaciones de los ejidos amparados en el Art. 241 de la Ley de Reforma Agraria, en donde se indica que si la población no tiene tierras suficientes para "satisfacer sus necesidades" tendrán derecho a solicitar una ampliación de su ejido teniendo como efecto la venta ilegal de esos terrenos de ampliación con carácter de área de urbanización proporcionando la justificación necesaria para su lotificación, de manera particular, que esa área se desarrolló los primeros trazos preliminares de los asentamientos que hoy conforman las cabeceras municipales.

El déficit de vivienda se deriva del aumento y de la redistribución de la población que plantea la necesidad de construir viviendas para nuevas familias o para familias migrantes en determinados lugares, y por otro, del deterioro o pésimas condiciones de muchas de las existentes que es necesario sustituir.

El crecimiento económico va acompañado de un escaso desarrollo social y de un alto crecimiento demográfico que coincide con una urbanización rápida y concentrada y con la existencia de una situación de subempleo masivo y de bajos ingresos, de modo que la mayoría de las familias carecen de recursos para satisfacer adecuadamente sus necesidades habitacionales, siendo que la vivienda representa una inversión fija en la cual la iniciativa privada interviene y actúa básicamente como una fuerza de mercado, tendiendo a servir preferentemente a los sectores de ingresos medios y altos.

El gobierno federal y estatal tiene la operación de expropiar terrenos de la zona de estudio ejidos colindantes con la zona federal del Vaso del Lago de Texcoco y la cabecera municipal de Texcoco de Mora. El Gobierno Federal por conducto de la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo, tomará posesión de la superficie expropiada (zona de transición) y la pondrá a disposición de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, como también por el Gobierno Federal, por conducto de la Comisión de Avalúos de Bienes Nacionales, fijará el monto de la indemnización que deba cubrirse en términos de ley, a quien acredite su legítimo derecho (\$ 7.00) por metro cuadrado, una vez fijado el monto de las

indemnizaciones y los términos de éstas, se procederá al pago con cargo al presupuesto de la (SEMARNAT).

Los cuerpos de agua naturales casi han desaparecido, actualmente sólo queda una pequeña sección del Lago de Texcoco con una reserva artificial del Lago Nabor Carrillo. No es cuestión sólo de ubicación geográfica, sin ninguna sustentabilidad, viabilidad y factibilidad. Una localización cercana y accesible asegura a su operación exitosa, el objetivo es atender al área metropolitana. Aeropuerto y ciudad como binomio inseparable en el contexto global y en su marco regional. El Estado de México no está ofertando un sitio para la construcción de un aeropuerto, sino de una visión integral de rescate del medio ambiente, de desarrollo regional y urbano y de promoción del bienestar social y de la sustentabilidad de la ciudad de México.

Estos hechos determinan un creciente déficit de estos bienes duraderos y la intervención del Estado a través de diversas políticas de vivienda popular a fin de asegurar mínimos de satisfacción habitacional para los grupos de ingresos menores.

El encarecimiento de la vivienda en los grandes centros de población urbana de la ZMVM, ocupa un lugar central la elevación de los precios de la tierra urbana por encima del alza general de los precios. Así, la especulación con la tierra y el incremento de los costos sociales de la urbanización y el tamaño y configuración de esta zona, reducen la oferta de tierra precisamente en donde las necesidades son mayores.

En la actualidad se exenta de gravamen a los predios ejidales y comunales dedicados a la actividad agropecuaria, no obstante los inmuebles habitacionales del área rural están valuados en función de su expectativa de desarrollo urbano y no de su actividad agropecuaria, el gravar la propiedad rural en función de su rendimiento se justifica plenamente por que no representa un tipo de subsidio, sino una corrección en la concepción valuatoria de ese suelo.

Perdiéndose áreas de importancia agrícola, reserva ecológica y del mantenimiento de las áreas de recarga del acuífero como de conservación forestal. Dentro de la zona de estudio, el desarrollo del patrón territorial en su modelo horizontal, en algunas áreas se caracteriza por lo siguiente:

El fuerte crecimiento demográfico que se expandió por toda el área metropolitana durante varias décadas, imposibilitó aplicar políticas de control en la incidencia habitacional, sin tener la capacidad de resolver las demandas constantes de vivienda.

La creación de bancos de fomento y fideicomisos especializados vinculados a la banca central tanto para regular el uso privado de los recursos provenientes del ahorro bancario como para derivar subsidios a la vivienda de mas bajo costo: BANOBRAS, INFONAVIT, FOVISSSTE, FONHAPO, FIVIDESU, proporcionando créditos para construcción de vivienda a empleados federales. Se dieron soluciones informales de producción de vivienda, encareciendo el suelo, aumentando el diferencial de valores centro periferia, lo que a su vez expulsa aún más a la población hacia nuevos asentamientos irregulares periféricos.

El control del mercado de la tierra urbana licitada por concursos de obra por enormes empresas, frecuentemente de alta integración horizontal y vertical, de agentes sumamente poderosos cuya dinámica de intereses es difícil superar para la aplicación de políticas sociales y en general, el Estado se encarga de regular y supervisar dichas licitaciones de obra pública.

La conjugación de todos estos factores ha determinado la aparición de asentamientos precarios, donde son pésimas las condiciones de la vivienda dando lugar a la incidencia de zonas de habitación decadente en distintos puntos de la zona metropolitana, con una estructura segregada por clases sociales en la que contrastan asentamientos irregulares, barrios, colonias y áreas residenciales.

7.4 GLOBALIZACIÓN Y CAMBIO EN LA LOCALIZACIÓN INDUSTRIAL

La incorporación de México al proceso de globalización ha significado cambios sustanciales en la política económica, cuyos mecanismos (algunas veces contradictorios) han contribuido a mejorar las variables macroeconómicas y evidenciado grandes retos estructurales por resolver; dos de los cuales son la naturaleza cambiante en los patrones de localización territorial de las actividades económicas y una mayor desigualdad en la distribución del ingreso.

En los primeros años de la década de los ochenta se combinaron tres elementos que motivaron un cambio sustancial en la política económica del gobierno mexicano: 1) El agotamiento del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones, 2) El déficit en las finanzas públicas y 3) Los lineamientos de ajuste estructural propuestos por el FMI.

El límite de la industrialización sustitutiva de importaciones ocurrió a consecuencia del tamaño del mercado, las desigualdades existentes en la distribución del ingreso, la importancia intensiva de bienes intermedios y de capital que ocasionaron un déficit en la cuenta corriente. La tendencia a la expansión de las desigualdades sectoriales en la estructura económica, provocada por la promoción al crecimiento industrial a costa de otros sectores como el agropecuario y la vulnerabilidad de la tasa de cambio ante la necesidad de mantener la sobrevaluación de la moneda (Geyer, H., 1996).

Entre las características más significativas de la globalización resulta notable que ocurre donde las transacciones internacionales son más importantes que las domésticas en el interior de un país, las fronteras nacionales no actúan como barreras a los flujos de bienes y servicios. La división espacial de las actividades económicas se organiza jerárquicamente y las de mayor orden se ubican en las grandes ciudades de los países centrales, que asumen el papel de ciudades mundiales o globales; también la descentralización de la producción hacia nuevos puntos se deriva del rápido cambio tecnológico, la mayor movilidad del capital y la flexibilización del proceso productivo (Ciccolla, P., 2002).

En materia de comercio exterior se promovieron cuatro acciones concretas: 1) La sustitución gradual de los permisos de importación por aranceles, 2) La creación del programa de desgravación arancelaria, 3) La eliminación del sistema de precios oficiales de importación y 4) El ingreso al GATT, éstas acciones procuraban que las exportaciones manufactureras fueran el mecanismo para promover la competitividad del país en la fase globalizadora del comercio internacional y acrecentar los flujos de inversión extranjera directa que contribuyeran a corregir el déficit en cuenta corriente, pero también permitir la entrada de importaciones.

Las premisas de la estrategia fueron las siguientes: el cambio macroeconómico induciría transformaciones estructurales macroeconómicas, el sector manufacturero se convertiría en el motor de la industrialización orientada a las exportaciones, la compra de insumos foráneos más baratos que tendería a ajustar los precios internos, eliminar el sesgo antiexportador, fomentar la industrialización orientada a las exportaciones, la liberación comercial de las importaciones y la apertura más favorable a la inversión extranjera directa que incidirían en un mejoramiento en el patrón tecnológico de la industria manufacturera del país (Gilbert, A., 1993).

En éste sexenio del entorno internacional se vislumbraba la conformación de grandes bloques comerciales; el viejo modelo de relaciones internacionales (dependiente de un sistema público de capitalista regulado) se fue transformando hacia un nuevo modelo en donde comercio mundial se organizaba en torno a las necesidades de inversión del sector privado, la expansión de la economía de mercado, el proceso de acumulación transnacional y un papel más activo de la iniciativa privada (Ciccolla, P., 1999).

Por lo anterior, el principal mecanismo para impulsar las exportaciones del país se sustentó en la firma de un T.L.C.A.N. con Estados Unidos y Canadá. Sobre todo los grandes empresarios, preveían mayores oportunidades por la integración económica, mientras que otro sector lo veía como un esquema de transformación neoconservadora que le ofrecería escasos o nulos beneficios.

El T.L.C.A.N. se publicó en México en el Diario Oficial de la Federación en diciembre de 1993 y entró en vigor el 1º de enero de 1994. La evolución exportadora experimentada en el sexenio de Ernesto Zedillo estuvo determinada por el T.L.C.A.N. y el crecimiento de la economía estadounidense, siendo éste un acuerdo comercial; el volumen de bienes intercambiados es una medida relevante para evaluar su desempeño, se trata de un acuerdo que involucra flujo de inversiones y facilita la integración en América del Norte; así las variables para su evaluación incluyen: el incremento en el intercambio total, el intercambio intraindustria, especialización sectorial, los cambios en la productividad, en sueldos y la creación de instituciones de cooperación (Calva, J., 1994).

Así, el modelo de sustitución de importaciones, la crisis de las finanzas públicas y el entorno económico internacional motivaron que en las tres últimas administraciones presidenciales del siglo XX, la política económica nacional se sustentara en la apertura comercial, la disciplina fiscal y una menor participación del Estado en la actividad económica. Ya que entre 1982 y 2000 la industria manufacturera incrementó su PIB de 176,100 millones a 317,500 millones de pesos, al desagregar el ritmo de crecimiento de la producción manufacturera por sexenios, ya que se observa un comportamiento diferencial respecto al desempeño global de la economía.

Con ello, la participación de la industria manufacturera en la estructura económica del país, aumentó de 18.4% en 1982 a 21.5% en 2000. Estos datos permiten concluir que la industria manufacturera se consolidó como eje del crecimiento económico nacional durante los primeros años de adopción del modelo neoliberal en México.

Para el 2000 los productos metálicos, maquinaria y equipo generaron la mayor cantidad de producto, relegando los alimentos, bebidas y tabaco al segundo puesto y a la química, hule y plástico al tercero. La participación conjunta de las tres divisiones más importantes se elevó a 70.2% en el año 2000, lo que demuestra una tendencia hacia la concentración sectorial, es decir, a la concentración de la producción en un menor número de divisiones de actividad.

En el periodo 1982-1988, caracterizado por el lento crecimiento y la emergencia de acciones pioneras en materia de apertura comercial, sólo una división logró una elasticidad estadísticamente significativa y con valor mayor a uno: la de papel, imprenta y editoriales. El comportamiento de ésta división en las series de tiempo de estudio mostró una tendencia a su desaceleración, al grado de que entre 1994 y 2000 su elasticidad fue inferior a uno.

Para los dos últimos sexenios considerados, la elasticidad de las divisiones textiles y química también fue menor que uno, en tanto que la de minerales no metálicos cambió de mayor a menor a uno entre un sexenio y otro. De esta manera, el desempeño de las divisiones de alimentos, madera y metálica básica fue más bien errática en los dos primeros sexenios y para el último las dos primeras obtuvieron una elasticidad menor a uno, mientras que para la metálica básica superó la unidad.

La tendencia a la mayor concentración sectorial se explica por el vertiginoso crecimiento de las divisiones de productos metálicos, maquinaria, equipo y otras industrias manufactureras, las cuales si bien mostraron un decrecimiento absoluto en su generación de valor entre 1982 y 1988, a partir de la última fecha consiguieron elasticidades de crecimiento superiores a uno y su participación en el agregado manufacturero del país pasó de 24.8% en 1988 a 35.3% en 2000. El dinamismo de estas divisiones se explica básicamente por el comportamiento de las exportaciones manufactureras del país ante la promoción de la apertura comercial.

Un acuerdo comercial como el T.L.C.A.N. no lleva a la complementariedad del comercio sino más bien a la especialización sectorial mutua por el aprovechamiento de economías de escala. El resultado en sus primeros años de operación ha sido el intercambio exportador intraindustria, intrafirma o entre empresas relacionadas mediante alianzas estratégicas (Castaings, T., 1999). Estas modalidades de las exportaciones han propiciado la tendencia a la concentración sectorial de la estructura industrial del país.

Las tres administraciones presidenciales se caracterizaron por emplear una estrategia de política económica sustentada en la apertura comercial y los datos dan muestra de ella. En 1982 las exportaciones de bienes sumaron 77,700 millones de pesos, cantidad que representa 8.1% del PIB total. De éstas 63.3% correspondió a petróleo y minería, 31.2% a la industria manufacturera y 5.5% a productos agropecuarios. En el año 2000 las ventas al exterior ascendieron a 533 200 millones de pesos, es decir, 36% del PIB amplió el predominio de los bienes manufacturados, ya que concentraron 90.3% de las exportaciones y muy abajo quedaron los productos petrolíferos y la minería con 7.6% y los agropecuarios con 2.1%.

En 1982 las exportaciones de la industria manufacturera ascendieron a 11,700 millones de pesos, lo que representa 48.2% de las exportaciones manufactureras del país, en 1992 pasaron a 61,400 millones y rebasaron el monto de las otras empresas exportadoras; para el año 2000 ya habían llegado a 278,200 millones con una participación de 57.8% en el total de las ventas manufactureras al exterior.

Llama la atención que la elasticidad de crecimiento de ésta industria en el periodo 1988-1993 se ubicó en 1.190 frente a 0.810 de las exportaciones del resto de la planta manufacturera del país, pero en 1993 y 2000, es decir el lapso que muestra el comportamiento ex-post del T.L.C.A.N., el diferencial se redujo a 1.081 y 0.906 respectivamente, por lo que el acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá permitió compensar algunas de las ventajas iniciales que tenía la industria manufacturera en favor del resto de las unidades productivas para su aventura exportadora.

La apertura comercial ha sido aprovechada fundamentalmente por empresas de gran tamaño, en tanto que las medianas y pequeñas han quedado al margen de la actividad exportadora porque carecen de prácticas gerenciales para enfrentar la apertura y porque no cuentan con una política industrial activa para su fomento, de ahí que sigan atendiendo las necesidades del estancado mercado interno; si bien la apertura les ha brindado la oportunidad de adquirir insumos importados a menor costo, esta práctica ha conducido al desequilibrio en la balanza comercial y la cuenta corriente del país (Katz, I., 1998).

Las cifras presentadas ponen de manifiesto un comportamiento macroeconómico relativamente favorable de la industria manufacturera del país durante la fase de globalización, cuyo dinamismo en sus exportaciones le ha permitido aumentar su participación en el intercambio mundial de mercancías de 1.5% en 1983 a 2.5% en 1998, ubicándose como la decimotercera nación con el mayor volumen de exportaciones manufactureras (BM, 2000).

De éste modo, la IED sumo casi 68, 000 millones de dólares entre 1994 y 1999; y en el lapso 1990-1996 México fue el principal país receptor de América Latina al captar 33% del flujo total percibido (Casting, T., 1999) ésta inversión ha servido para financiar el déficit en cuenta corriente y acrecentar las reservas internacionales, mientras que la apertura comercial y las modalidades del comercio industrial han promovido más bien una industrialización orientada al procesamiento de insumos importados sin que exista mayor integración industrial ni una ampliación significativa del mercado interno.

Las importaciones de insumos o bienes intermedios se utilizan en la industria maquiladora de exportación, en las exportaciones del resto de la planta manufacturera y para el procesamiento de bienes destinados al consumo interno. Si a las exportaciones se restan las importaciones de insumos, entonces se obtiene el valor agregado neto de las exportaciones (Bradly, 2002).

La tendencia ha sido hacia el mayor uso relativo de insumos importados, situación que ya es también muy patente en el resto de la producción manufacturera del país, siendo claro que la propensión al mayor uso de insumos importados repercute en la desintegración de las cadenas productivas nacionales y tiene efectos negativos en el desempeño de las divisiones de actividad química, textil, minerales no metálicos y en cierta medida metálica básica.

Así, la concentración sectorial de la estructura industrial del país se explica por la especialización productiva de ciertos bienes para la exportación, la propensión al uso de bienes intermedios importados y el discreto crecimiento de la demanda local.

La actividad productiva económica regional considera en ocasiones ciertas restricciones por la inercia del patrón histórico de urbanización e industrialización. Por una parte, la jerarquía urbana regional, la cual exhibe una notable estabilidad a través del tiempo, está determinada en gran medida por: I) las características físico-geográficas del territorio (orografía), las cuales incluyen de forma importante sobre la distribución regional de industria y población en la etapa inicial del desarrollo de modernización o actualización industrial-comercial; II) el papel funcional de los principales centros urbanos en el desarrollo económico regional en los diferentes contextos; III) la expansión mucho más rápida de las áreas urbanas en relación con las rurales.

Por la otra, se encuentra el desarrollo tanto de infraestructura en comunicaciones y transporte como de relaciones económicas interregionales a medida que el proceso de desarrollo de integración regional al Eje Transnacional del T.L.C.A.N. avanza, el patrón de urbanización e industrialización inicial y la naturaleza de las relaciones localidad-ciudad-región-nación cambian de forma significativa, es decir, una vez que la jerarquía urbana-regional-industrial se ha consolidado, está tiende a modificar significativamente a las localidades rezagadas, capturando las oportunidades derivadas de la integración comercial por medio de un sistema de infraestructura consolidado y sobre todo ofrece factores complementarios ciertamente ventajosos en la distribución espacial de la inversión pública y la transferencia de transacciones comerciales y distribución de productos diversos, condicionando un crecimiento agregado y una mayor eficiencia en la actuación del mercado del suelo, definiendo el establecimiento de los corredores comerciales e industriales y disminuir la dispersión espacial de la población en el resto del territorio.

Las consecuencias más visibles de esto es la reducción de las reservas territoriales de la ZMVM como fórmula para orientar efectivamente al mercado, segregando suelo como mecanismo regulador de los precios. Decayó en importancia la política regional-metropolitana de urbanización, con lo cual se perdió una oportunidad que en la actualidad se deberá recuperar para ordenar o conducir el futuro crecimiento, siendo que las consecuencias son notables por la proliferación de asentamientos precarios, la agudización de desequilibrios entre grupos sociales, entre municipios y delegaciones, entre ciudades y regiones y una aceleración de los procesos de depredación de los recursos naturales y del medio ambiente.

Otra tendencia es el deterioro de la producción agropecuaria sigue generando movimientos migratorios del campo a las áreas urbanas, en las que finalmente los campesinos de menores ingresos encuentran mejores oportunidades de empleo y sobre-vivencia. En consecuencia, la disparidad en la distribución poblacional en la entidad ha condicionado que en las zonas urbanas se concentre un gran número de servicios, mientras que muchas de las zonas rurales todavía carecen de los servicios mínimos indispensables.

Es necesario complementar los enfoques vigentes de política estatal y municipal centrados en lo global y sectorial, integrándolos a una visión espacial o territorial de la política; el enfoque del desarrollo será entonces de ordenamiento territorial (regional) y desarrollo sustentable como las dos vertientes de todo el quehacer social.

Los planes de desarrollo (estatal, municipal y metropolitano) deberían tener como eje estas dos vertientes o enfoques, diferenciando con claridad el enfoque territorial y ambiental de la política. Se requiere de un nuevo federalismo y municipalismo como consecuencia de la emergencia de un país y un estado más democráticos, con una sociedad más participativa en todos los niveles y con exigencias regionales y locales de mayor autonomía y capacidad de decisión para el desarrollo económico regional de la Z.O.V.M.

Bajo el enfoque de ésta zona como espacio urbanizado, deberá revisarse la estructura de organización en la promoción y gestión económica, el ordenamiento territorial microregional e intraurbano, resolviendo la dicotomía municipio-ejido y la sobre-posición de la política agraria con la urbana. Por lo tanto debe promoverse la asociación entre municipios y las delegaciones de la ZMVM para entender de mejor manera, junto con una Coordinación Metropolitana, las necesidades que plantean éstas entidades.

Tomando el papel que juega la creación y reconstrucción de un sistema de infraestructura para la producción con gran relevancia, a partir de un concepto claro de ordenamiento territorial y desarrollo sustentable, siendo la base para el fortalecimiento del crecimiento económico regional.

Para contrarrestar esa mínima participación en el sector exportador manufacturero a nivel estatal, dentro de la Z.O.V.M. hubo una notoria redistribución sectorial de las exportaciones, de las manufactureras hacia las agropecuarias, entre 1994-1999.

Los procesos productivos en el mundo han cambiado y México se ha quedado rezagado, se necesita de manera cada vez más urgente, un nuevo enfoque para resolver los problemas básicos del país y su composición territorial de sus áreas urbanas bajo un enfoque de instrumentación regional a nivel nacional que podrán fortalecer las políticas sociales, políticas urbanas globales, políticas económicas y culturales entre los gobiernos estatales y locales para una mayor diversificación de intercambio comercial interno, elevando un intercambio de flujos de mercancías y concentrando un mercado regional competitivo, las empresas mexicanas podrán ser exitosas en cualquier parte, siempre y cuando diversifiquen su mercado primeramente a nivel local, regional y un mercado metropolitano que se integre a las demás zonas metropolitanas de Guadalajara, Monterrey, Puebla, etc.

Primero hay que instrumentar una coordinación metropolitana de enlace por medio del sistema de infraestructura de las diferentes conexiones de intercambio de producción y de un consumo nacional, posteriormente abrir mercados en el extranjero con una verdadera identidad competitiva entre las diversas ciudades y regiones del mundo.

El camino que ha seguido el desarrollo urbano ha ignorado éste efecto: el progresivo crecimiento de la zona conurbada de la ciudad de México y su extensión sobre zonas cada vez mayores que han sido un reflejo de la magnitud y velocidad de ésta transformación de la estructura espacial. Desarrollar las microregiones, comunicando esas zonas con las diferentes cabeceras municipales, para propiciar en un futuro el crecimiento de "polos de desarrollo" que aglutinen una mayor productividad económica y tengan mucha mayor participación en el PIB a nivel estatal y regional.

El desarrollo de las actividades económicas en las regiones, tiene su fundamento en el intercambio desigual, ésta expresión se emplea explicando que en el mercado, las comunidades agrícolas venden sus productos con un número relativo más grande de horas de trabajo para obtener a cambio de las comunidades más desarrolladas el producto de un número reducido de horas de trabajo.

El intercambio es una forma de circulación de producto de trabajo y por extensión de la fuerza de trabajo misma, ésta forma de circulación determina el intercambio de productos equivalentes dados por el mercado capitalista que está dominado por una ley determinada de formación de precios; ésta ley tiene un efecto el de la desigual de remuneración de los factores de trabajo, por lo tanto en desigual precio de fuerza de trabajo, impone el desigual intercambio, ésta misma desigualdad impone una división espacial del trabajo que es desfavorable para los sectores menos favorecidos.

La división en las relaciones de producción permite el intercambio desventajoso para las zonas deprimidas y ventajosas para la desarrollada, teniendo en cuenta los factores de producción disponibles. Por lo que podemos determinar que con la entrada en vigor del T.L.C.A.N. se amplió la brecha entre el norte, centro y sur del país.

Esto obedece a que el modelo de apertura favorece solamente aquellos espacios que durante el tiempo acumularon las mejores condiciones productivas de un mercado regional y aquellas que ahora presentan ventajas de localización, equipamiento urbano y la capacidad instalada de una plataforma de infraestructura, así como mano de obra barata y especializada. La política presupuestal y fiscal para la inversión de la infraestructura de carácter económico como carreteras, puertos, aeropuertos, presas hidroeléctricas, entre otros, por sí misma será catalizador de mercados regionales, industrialización y generación de empleos.

El proceso de desarrollo regional implica necesariamente un proceso de concertación, en el que comparten responsabilidades tanto el estado como los actores regionales a través de formas concretas de articulación entre ambos, mediante lo cual se derivan las recomendaciones sobre las políticas específicas que serán más apropiadas para promover el desarrollo económico y social del territorio en cuestión.

Los cambios en las estrategias competitivas de las empresas se han dado con tres orientaciones interdependientes: de la empresa multinacional a la global, de la producción de cantidad a la calidad de productos y servicios, de la integración a la subcontratación con una perspectiva funcional, como integradora por redes de producción internacional, soportadas por servicios financieros, de transporte y logística, de telecomunicaciones e informática y de una tecnología de vanguardia en su equipo.

La composición geográfica del lugar se considera como una plataforma de producción en el marco de las estrategias competitivas globales, requiriendo ubicar distintos tipos de operaciones y funciones dentro de sus procesos productivos y de cadenas productivas que integran a otras empresas, por lo tanto, las decisiones tomadas por el gobierno han sido la creciente inserción hacia el mercado mundial desde mediados de los ochenta y que tiene al T.L.C.A.N. como una de las más explícitas formas del nuevo rumbo asumido por el país; planteando la nueva modalidad de la expansión capitalista y la integración multinacional como su instrumento privilegiado, determinando los riesgos que trae consigo esa decisión a 12 años de su operación y revisando los aspectos fundamentales de dos instrumentos puestos en marcha bajo la hegemonía norteamericana: T.L.C.A.N., ALCA y la apertura de la economía nacional a la competencia externa; tema que ha monopolizado la atención prácticamente de todos los sectores productivos de la sociedad mexicana.

La diversificación productiva para el mercado interno y externo de la Región Centro del país mantiene dificultades para planear una estructura productiva más eficiente, para la integración comercial económica del T.L.C.A.N. sin olvidar el proceso de la apertura comercial y la era de la información como procesos de producción, distribución y gestión, modificando profundamente la estructura espacial y social. Éste es el sentido más directo de la articulación entre lo global y lo local.

Hoy día las bases de la gestión urbana son una responsabilidad imperante de los gobiernos que conforman la Región Centro, ya que no puede pensarse en un desarrollo regional de decisiones trascendentales e intereses particulares, en ausencia total del poder público del soporte de las actividades urbanas, "bien económico" que por su naturaleza impone la intervención gubernamental, por razones de interés público, beneficio social y sobre todo los patrones demográficos y urbanos que fundamentan en éste contexto la transición demográfica y urbana en el marco de la globalización, en sus implicaciones para la articulación económica del espacio urbano-regional y su impacto dentro del desarrollo regional que tuvieron un mayor efecto en la conformación de la CRVM.

Esto quiere decir, que el acelerado proceso de industrialización y urbanización a partir de la homogeneización de los patrones de población demográfica e industrial y la consiguiente agudización de las desigualdades regionales en cuanto a consumo, producción, distribución, manteniendo zonas que participan y desenvuelven transacciones internacionales que son relativamente más importantes dentro de los factores de competitividad territorial, la actuación dinámica de flujos de bienes y servicios, con su respectiva división espacial territorial de las actividades organizadas jerárquicamente en su estructura urbana territorial dando a conocer las ventajas competitivas de la producción industrial ante el T.L.C.A.N. y evaluar su funcionamiento como un instrumento de desconcentración industrial.

Los cambios territoriales inducidos por la apertura económica (anteriormente analizados) en la posición que juega nuestro país, sus regiones ante los ajustes, oportunidades del T.L.C.A.N., el incremento sostenido, la diversificación de sus exportaciones y su reconocida aptitud para incorporarse a otros tratados de libre comercio encuentran su origen en las reformas estructurales.

Ahora el reto ante éste acuerdo consiste en convertir en realidad ésta oportunidad, mediante el fortalecimiento de sus zonas metropolitanas respondiendo únicamente a la necesidad interna de sus sectores metropolitanos que lo integran y su reforzamiento del sistema de infraestructura, para asegurar un "Modelo Industrial Regional" competitivo estableciendo en cada ciudad que integra la Región Centro.

7.5 CONTEXTO METROPOLITANO: MARCO CONCEPTUAL

En concordancia con el artículo 25 de la Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal con el propósito de adecuar los instrumentos de planeación a las disposiciones jurídicas y otros ordenamientos aplicables en materia de desarrollo urbano, el Valle de México ha evolucionado en sus formas de gobierno impulsando la participación social en la toma de decisiones, promoviendo la descentralización de la administración pública hacia las delegaciones y municipios aprobando nuevas leyes que normen y regulen los usos del suelo, densidades, áreas de reserva ecológica, áreas con potencial de reciclamiento, áreas con potencial de desarrollo y las adecuaciones a los lineamientos, políticas y estrategias a los Programas y Planes de Desarrollo Urbano.

Actualmente el Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006 asigna a la ciudad de México y al Área Metropolitana un papel integrador en su ámbito de influencia para "propiciar el ordenamiento territorial de las actividades económicas y de la población, conforme al potencial de sus ciudades y las regiones que todavía ofrecen condiciones propicias".

El Plan Nacional también establece que se apoyará a las autoridades locales para que formulen planes estatales de desarrollo urbano, que consoliden los asentamientos humanos, con capacidad de recepción de inversiones y población bajo una infraestructura consolidada.

Se reconoce cada vez en mayor grado que la idea de desarrollo significa mucho más que el mero aumento de la producción, y sin embargo, salvo pocas excepciones, las medidas adoptadas hasta ahora no han logrado evidentemente cambiar la marcha de esas tendencias: asentamientos precarios y los barrios de viviendas marginales, el atraso creciente de los servicios urbanos o generar pautas de urbanización más eficaz.

Por éste motivo y a pesar del aumento sustantivo que se ha registrado en las cifras absolutas de inversión de infraestructura, producción comercial, servicios, crecimiento de la población, equipamiento, representan variables dentro del sistema de ciudades sin incorporar eficazmente la densidad e intensidad del uso del suelo.

El primer cuerpo legal de planeación se deriva de la Ley General de Asentamientos Humanos decretada en 1976 y en 1978 se aprobó el primer Plan Nacional de Desarrollo Urbano, el cual estableció los objetivos, metas y estrategias de políticas de desarrollo urbano a seguir para la elaboración de los planes de desarrollo urbano de las distintas ciudades a nivel nacional.

El 7 de enero de 1976 se publica en el Diario Oficial de la Federación la Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal; en ese mismo año se publica el Reglamento de Zonificación de usos de suelo del Distrito Federal, los que sientan bases legales para la planeación urbana de la ciudad de México.

En 1984 se aprueba el Programa de Reordenación urbana, Protección ecológica y posteriormente formulan: el Plan Director de Desarrollo Urbano del D. F. y el Plan General de Desarrollo Urbano del D. F. (publicados en la Gaceta Oficial del D. F. el 18 de junio de 1987) mismos que fueron ratificados el 5 de octubre de 1992. En ese año, a raíz de la publicación de la Ley de Planeación en 1992, se cambia la denominación del Plan Director y Plan General por Programa General sin cambiar los contenidos de estos.

El Plan General de Desarrollo Urbano de 1987 es el primer documento de planeación metropolitana que considera como unidad de planeación no sólo al Gobierno del Distrito Federal, sino también incluye a los municipios conurbados del Estado de México.

A consecuencia de los sismos de 1985 y de la dificultad en el suministro de servicios, el Plan planteó límites de crecimiento poblacional que a la postre resultaron menores del planeado, ya que no se dio la prevista descentralización administrativa federal, ni la desconcentración de industrias y aunque se prohibieron nuevos fraccionamientos, se permitió la realización de grandes conjuntos habitacionales.

La reordenación urbana de centros y subcentros es de prioridad que aún que están definidos en el Plan, no se han aplicado dichas obras porque se permitió que promotores inmobiliarios desarrollaran grandes centros comerciales que desfasaron hacia ellos las actividades y restaron de importancia la reordenación de poblados rurales en áreas de conservación ecológica que no obstante fueron sujetos a una regulación de control de crecimiento por el Plan, siguieron absorbiendo más asentamientos irregulares en el Sector Regional Metropolitano Noreste y Sureste del Valle de México.

Dando como resultado en las siguientes décadas una planeación urbana sin la definición de una zonificación primaria del centro, subcentros y corredores urbanos, por falta de actualización del Plan no permitió ajustarla a la dinámica de cambios urbanos y la de una zonificación secundaria a consignar dentro de los programas parciales de desarrollo urbano de los municipios y delegaciones pero si una oleada de inversiones y lotificaciones de ejidos, que se volvieron característicos de la vertiente del crecimiento urbano incontrolado ante la presión social y dispersión de los asentamientos irregulares por la intensa dinámica de expansión, resultando poco efectivo como instrumento regulador del desarrollo urbano, de modo que en la realidad la planeación iba siempre años atrás del desarrollo urbano, no anticipando y normando áreas de futuro crecimiento.

Por lo que la ZMVM se define como el ámbito inmediato de influencia socio-económica y físico-espacial de la zona urbana del Valle de México. Por lo tanto, constituye un espacio de carácter estratégico para el ordenamiento urbano de la región. También comprende un espacio más amplio, que incluye un número importante de municipios que presentan características rurales, pero que dada su localización están sujetos a fuertes presiones de poblamiento, así mismo se han tomado como base los límites político-administrativos, estatales, que se consideran claves para fines de planificación.⁴⁷

De esta manera, la ZMVM se integra por las 16 delegaciones del Distrito Federal, 58 municipios del Estado de México y un municipio del estado de Hidalgo. Sin embargo el presente programa sólo tiene vigencia dentro del ámbito territorial correspondiente al Distrito Federal y los municipios del Estado de México; limitando hacia el norte con el estado de Hidalgo, al oriente con los estados de Tlaxcala y Puebla, al sur con el estado de Morelos, mientras que al poniente el límite coincide con el de la cuenca de México, quedando definido por los municipios de Tepotzotlán, Nicolás Romero, Isidro Fabela, Jilotzingo, Naucalpan, Huixquilucan, Villa del Carbón y el propio Distrito Federal.

La delimitación de esta zona presenta dos ventajas principales: un carácter prospectivo que pretende anticipar el proceso de urbanización de la región, ya que los límites de lo metropolitano, varían de un año a otro y para un mismo año, entre distintas fuentes. En éste caso, la amplitud relativa de la ZMVM aporta una mayor estabilidad en el tiempo, indispensable para pronosticar, planificar el desarrollo urbano local en el mediano y largo plazos.

Por otro lado, si bien abarca municipios con bajos índices de urbanización, su inclusión dentro del Programa de Ordenación resulta de fundamental importancia, dado que poseen características particulares como zonas de alto valor ambiental que se deben preservar, o bien, como zonas susceptibles de incorporarse al desarrollo urbano, de manera ordenada y planificada.

COORDENADAS GEOGRÁFICAS: El Valle de México se encuentra en las inmediaciones del Distrito Federal y el Estado de México, la cual se encuentra asentado en el suroeste de la cuenca del Valle localizada en el extremo sur de la Mesa Central. Ésta cuenca tiene una superficie de 9,6000 Km². de los cuales 50% pertenecen al Estado de México, 26% al de Hidalgo, 14% al D.F., 9% al Estado de Tlaxcala y 1% al Estado de Puebla. La ciudad de México colinda al norte, este y oeste con el Estado de México y al sur con el Estado de Morelos, su altitud es de 2, 240 metros sobre el nivel del mar. La ubicación geográfica de la cuenca del Valle de México se halla en la parte más alta y hacia el sur del altiplano mexicano:

⁴⁷ El límite territorial de la ZMVM, coincide con el de la "Cuenca Económica de México", formulada por Ángel Bassols y cuyos antecedentes datan de 1966. Para mayores detalles véase A. Bassols y G. González (coords.), Zona Metropolitana de la Ciudad de México: Complejo geográfico, socioeconómico y político, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM Departamento del Distrito Federal, México, 1993, pp. 14-49.

COORDENADAS EXTREMAS

Longitud (Este)		Longitud (Norte)	
Del Meridiano	Al Meridiano	Del Paralelo	Al Paralelo
98° 31' 58"	99° 30' 52"	19° 1' 18"	20° 9' 12"

Por lo que ésta zona depende del centralismo de la capital, sin embargo, éstas regiones están dentro de un vector geográfico que favorece a la expansión del comercio exterior y que cuenta con una orografía y una cultura que le puede proveer un gran potencial industrial y del intercambio de productos diversos, materias primas, energéticos, la industria de la transformación, así como de servicios que pueden proveer sus recursos humanos y materiales, creados y aumentados a lo largo de décadas, siendo indispensable el mejoramiento y la modernización de una nueva infraestructura, adecuando un equipamiento que compita con las demás sectores metropolitanos necesarios para alcanzar un desarrollo a nivel regional, para asumir una mayor concentración de las actividades productivas del Valle de México.

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS: Metropolización es la difusión, organización y jerarquización de actividades en función de la necesidad social dentro del espacio físico territorial, es decir, es el reflejo de la interacción del intercambio de bienes y servicios interactuando dentro de un comportamiento de un mercado de consumo e intercambio comercial de ahorro e inversión y producción regional.

CARACTERÍSTICAS: Para facilitar la adopción de éstas franjas, es necesario la aplicación de políticas de ordenamiento territorial como lo indica el Programa de Ordenación de la ZMVM reagrupando en 12 regiones (llamadas sectores metropolitanos) como el resultado de combinar el modelo de anillos concéntricos y el modelo de sectores, derivados de la ecología urbana, a partir de los cuales se propone una regionalización con base en tres criterios: la etapa de la incorporación de las delegaciones y municipios a la zona metropolitana, la intensa relación funcional que existe entre estos y el papel estructurador de las principales vías de comunicación y adicionalmente los espacios que aún no se encuentran conurbados, pero que son indispensables para prever el crecimiento futuro y redistribución de la población dentro del Valle de México, contando con una superficie de 7,860 Km².

Mientras tanto en el año 2000, la mancha urbana de la ZMVM es de 162,600 Has. y para el 2010 se espera un crecimiento de cerca de los 179,100 Has., es decir, de 1990 al 2000 la superficie urbana se ha incrementado unas 30,000 Has., y para el 2010 otras 16,500 Has.; representando unas 46,500 Has. en veinte años (35% de incremento).

Si bien la tasa de crecimiento demográfico de la metrópolis está declinando, en términos de transformación de hectáreas de uso agrícola a uso urbano han tenido y seguirán teniendo un impacto devastador sobre el medio ambiente con un aumento ante la perspectiva continua de que es altamente remunerada, la especulación y venta de la tierra para fines urbanos que el mantendrá activa en ciclos productivos que cada vez son menos rentables por lo que se consideran 6,963 Has. Aproximadamente conforme se expande disminuye las fronteras de cultivo.

En el documento "Génesis del Valle de México" Región Oriente del Estado de México, generado por los niveles estatal y la residencia urbana de cada localidad municipal, se marca en 1979 como inició de nuevos asentamientos. Ésta fecha es sustentada en el inicio del periodo comprendido de 1979-1981, sexenios presidenciales de López Portillo y dando continuidad al desarrollo urbano Miguel de la Madrid bajo una política de "Impulso y Apoyo a los Fraccionadores".

Éste apoyo no solo incluyó "recursos naturales (prestamos de maquinaria para abrir y arreglar calles) sino principalmente protección política", además de coincidir con trienios municipales partidistas, es decir, las etapas marcadas por los responsables de estos asentamientos se fundamentan en características políticas, no en un patrón de ocupación del suelo.

La participación de las Residencias Municipales, a través de grupos de poder que consolidan la estructura de los fraccionamientos y los trazos de las vialidades, de la colocación del alumbrado público y los servicios municipales consolidando, una estructura de fraccionamientos en las áreas ejidales, definiendo las etapas de desarrollo urbano sin ningún estudio de impacto urbano o de tipo ambiental.

Hasta 1986 en todos los parques y ciudades industriales construidos por el programa había 2,791 empresas, 1,915 en operación y 876 en construcción. En 1988 había 131 parques y ciudades industriales en la república, siendo un objetivo de éste análisis caracterizar y concretar la naturaleza del Estado mexicano en términos de acciones de política urbana-regional.

En éste sexenio el papel del Estado para fomentar la industrialización había sido doble. En primer lugar por medio de la inversión pública y el crecimiento de las empresas paraestatales, por ejemplo: la participación pública en la formación bruta de capital fijo se ha elevado de 26% en 1970 a 52% en 1985.

En segundo lugar, por una serie de acciones dentro de las políticas fiscales y monetarias, tales como la creación en 1934 de Nacional Financiera como el principal banco de fomento a la inversión, la protección industrial mediante licencias de importación, exenciones fiscales a la exportación, controles de precios, concesiones de depreciación acelerada, etc.

En éste periodo, considero que el agotamiento de ese modelo de crecimiento provocó la profunda crisis económica que en vano se intentó superar durante ese sexenio. Así en 1982-1988, dejándose llevar por la fuerte influencia del neoliberalismo y sin ningún proyecto económico alternativo, se intentó hacer competitiva la economía bajo el supuesto de que el aparato productivo se modernizaría al liberar el comercio exterior y los mercados internos.

7.6 CONTEXTO LOCAL: MARCO CONCEPTUAL

ZONA DE ESTUDIO: La delimitación del espacio geográfico en la Z.O.V.M. comprendida por 10 municipios conurbados de la ZMVM constituyen diez localidades que parecieran entrar en un inevitable declive en el umbral de éste nuevo milenio, ello no quiere decir que desaparezcan los problemas urbanos, al contrario, más que nunca la urbanización generalizada plantea con urgencia el tratamiento de los problemas de vivienda, servicios urbanos, así como de la conservación del medio ambiente y sobre todo problemas agudizados por una forma de asentamientos segmentándose, fragmentados y dispuestos territorialmente a lo largo de las vías de comunicación que le dan pauta a una continuidad de índices de marginalidad urbana notables, sin un campo tecnológico informacional y sin estar inmersas éstas localidades a un sistema de economía global y de comunicación.

Para ello partiremos sin distinción entre la Metropolización y las localidades de las ciudades que conforman la Z.O.V.M., es decir, la urbanización se refiere a la articulación espacial continua y discontinua de población y de sus actividades, en cambio, las ciudades bajo el término de la sociología urbana implica un sistema específico de relaciones sociales, de cultura y sobre todo de instituciones políticas de autogobierno, ciudades que no tienen una fuerte personalidad local mientras que su población podría individualizar su hábitat en la difusión urbana descrita.

Una zona organizada en torno a grandes aglomeraciones y asentamientos humanos diseminados bajo una informalidad de irregularidades sobre todo en las zonas semirurales, áreas periurbanas incontroladas por su cercanía a la ciudad de México y servicios desigualmente repartidos en una infraestructura discontinua, cancelando una serie de proyectos y retrasando el desarrollo socioeconómico por oposición de líderes y organizaciones sociales manteniendo un contraste de las diferentes trazas urbanas sin amparar una composición integral a las vías de comunicación fragmentando la Región Noreste y Sureste, tal como se observa en el mapa de la zona de estudio M06, según los últimos reportes de INEGI en términos de población con que cuenta la Z.O.V.M. es la siguiente:

REGIÓN NORESTE

TEXCOCO.....	204, 102 hab.
ATENCO.....	34, 435 hab.
CHIMALHUACÁN.....	90, 772 hab.
CHICOLOAPAN DE JUÁREZ.....	77, 579 hab.
LOS REYES - LA PAZ.....	212,694 hab.
Total: 1, 019,582 hab.	

REGIÓN SURESTE

IXTAPALUCA.....	297, 570 hab.
CHALCO.....	217, 972 hab.
VALLE DE SOLIDARIDAD.....	323, 461 hab.
TLALMANALCO DE VELAZQUEZ.....	42, 507 hab.
AMECAMECA.....	45, 255 hab.
Total: 926 ,765 hab.	

Z.O.V.M.: 1, 946,347 habitantes.

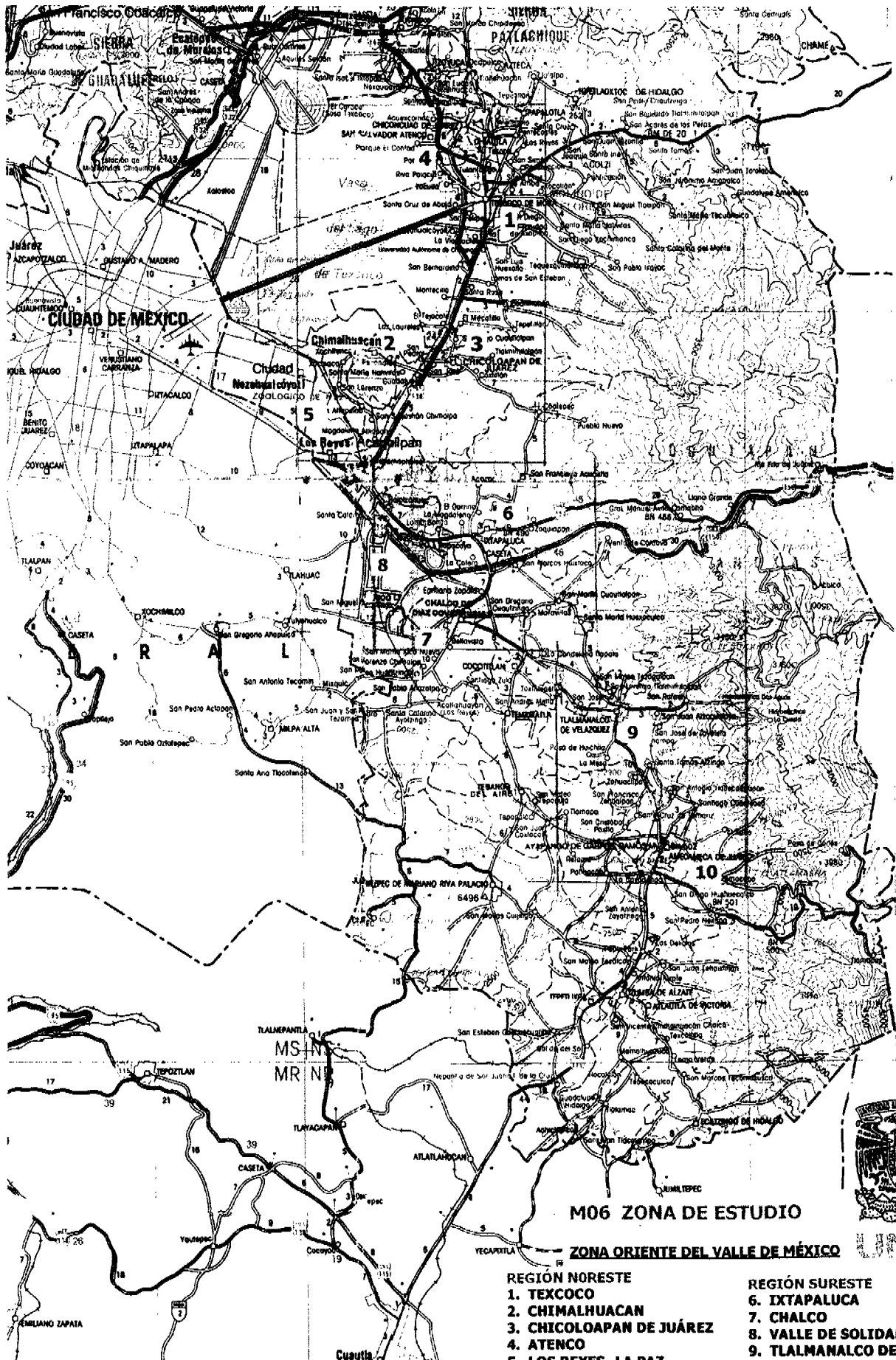
EDO. DE MÉX. : 13, 096, 686 habitantes.

El muestreo de la zona de estudio se llevó a cabo inicialmente sobre un plano de la zona a escala 1:50,000 y a mayor detalle en un plano escala 1: 10,000, sobre los cuales se identificaron diferentes tipos de patrón de desarrollo urbano y seleccionando los pueblos, los ejidos, las colonias, los barrios y las cabeceras municipales de estudio.

Los planos a ésta escala fueron obtenidos de la Dirección de Catastro del Gobierno del Estado de México siendo actualizados a 1998, los vectores geográficos se cotejaron con estadísticas de INEGI con el objeto de corroborar una homogeneidad de información de tamaño de localidades, aspectos sociales, demográficos y niveles de ingresos, así como también calidad de construcción de las viviendas.

Siendo importante establecer la representatividad de los patrones de desarrollo urbano de los sectores metropolitanos, posteriormente se hicieron extensos recorridos por las localidades y se realizó una muestra censal a fin de identificar y seleccionar cada patrón de desarrollo urbano para verificar los índices de marginación, las condicionantes de vivienda, las propuestas de estrategias de proyecto que están llevando acabo cada municipio para su integración regional, el número de empresas y su clasificación que le dan sustentabilidad, manteniendo en algunos casos entrevistas personales con empresarios y funcionarios públicos con la misma gente que habita en la zona.

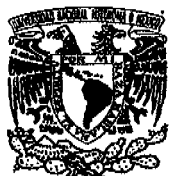
Así también se realizó un levantamiento del estado actual de su infraestructura, equipamiento y sobre todo el impacto que han tenido para ésta zona con respecto al T.L.C.A.N., los desplazamientos migratorios pendulares que se realizan por parte de la población residente tanto masculina como femenina utiliza el espacio de la Z.O.V.M. exclusivamente para descansar fines de semanas en general, actuando ésta población para radicar mayor tiempo en sus centros de trabajo concentrados principalmente en la ciudad de México y con menor incidencia en los siguientes municipios: Nezahualcoyotl, Los Reyes-La Paz, Texcoco, Ixtapaluca y Chalco con una dinámica de movimientos pendulares de origen destinos diversos y contando con una pirámide de edad joven, con una demanda principal en el sector laboral, de seguridad pública y espacios para la educación.



M06 ZONA DE ESTUDIO

ZONA ORIENTE DEL VALLE DE MÉXICO

- | | |
|--|--|
| <p>REGIÓN NORESTE</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. TEXCOCO 2. CHIMALHUACÁN 3. CHICOLAPAN DE JUÁREZ 4. ATENCO 5. LOS REYES- LA PAZ | <p>REGIÓN SURESTE</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. IXTAPALUCA 7. CHALCO 8. VALLE DE SOLIDARIDAD 9. TLALMANALCO DE VELAZQUEZ 10. AMECAMECA |
|--|--|



Dicho lo anterior, el urbanismo (desde la política de suelo a la construcción de viviendas, desde los grandes proyectos metropolitanos hasta la incidencia de las normas de actuación de carácter comercial o cultural) tiene una fuerte incidencia sobre la dinámica poblacional de la Z.O.V.M., pérdida o aumento demográfico, composición social de la Región Noreste y Sureste. Ahora bien, dentro de los parámetros de la delimitación física del recorrido que se llevo acabo:

REGIÓN NORESTE

- NORTE:** Vaso del Lago de Texcoco y El Caracol, un evaporador solar (zona de desecación).
Cabeceras Municipales de Texcoco de Mora y San Salvador Atenco.
- SUR:** Cabeceras Municipales de Los Reyes- La Paz, Chimalhuacan y Chicoloapan de Juárez.
La carretera federal México- Texcoco No. 136.
Vía férrea Antiguo Ferrocarril a Cuautla (fuera de operación).
Vía férrea Parque Ind. Rancho el Carmen (fuera de operación).
- ESTE:** Cañada Cornelio y el Cerro Santa Cruz.
- OESTE:** Vaso del Lago de Texcoco y Laguna Labor Carrillo.

REGIÓN SURESTE

- NORTE:** Entronque de la carretera federal México – Puebla No. 190.
La autopista de cuota México- Puebla No.150.
La carretera federal México- Cuautla No. 115.
Cabeceras Municipales de Ixtapaluca, Valle de Solidaridad y Chalco de Díaz de Covarrubias.
- SUR:** Cerro Sacramento y Cerro Tepepoculco.
Cabecera Municipal Amecameca.
Vía férrea Antiguo Ferrocarril a Cuautla (fuera de operación)
- ESTE:** Cerro Sultepec.
Cabecera Municipal de Tlalmanalco.
- OESTE:** Cerro Tenayo.

La Z.O.V.M. enfrenta en los últimos años un anárquico y acelerado proceso de cambio en los patrones de su actividad comercial que se expresa en la proliferación de mega centros comerciales, tiendas departamentales, autoservicios y franquicias.

Estos van desplazando a los centros tradicionales de abasto (mercados públicos, negocios de abarrotes, tortillerías, panaderías, etc.) que no tienen recursos suficientes para competir con éste tipo de comercio, controlado por monopolios nacionales y extranjeros. Éste fenómeno desplaza a los productores nativos, modifica los patrones de consumo y causa alteraciones profundas en el funcionamiento urbano.

Paralelamente se da la proliferación de puntos de venta ambulantes e informales que abastecen sobre todo a los sectores más pobres de la población con productos de baja calidad pero a precios accesibles y (que en no pocos casos) se vinculan con redes que comercializan productos por debajo de su precio de mercado gracias a prácticas ilegales, dando lugar a poderosas mafias urbanas.

Así se constituyen dos circuitos comerciales paralelos y aislados que abastecen en un caso a las clases medias y altas y en otro a los sectores de más bajos ingresos pero que no armonizan en un sistema comercial articulado e integral, por el contrario, se polarizan y aíslan cada vez más, como sucede en el resto de la economía nacional.

CARACTERÍSTICAS: La limitada disponibilidad de recursos de inversión frente a la magnitud del cambio, provocó desequilibrios que se manifiestan en la desigualdad de distribución de población y un rezago en la cobertura, nivel de infraestructura y de servicios urbanos pero sobre todo de vivienda entre las diferentes regiones que se venían conformando en el Valle de México.

Además el desfase entre la nueva realidad urbana, las formas tradicionales de administración y de relación política, propicio un creciente distanciamiento entre el gobierno de la ciudad de México y el Estado de México. Mención aparte merece el deterioro ambiental y la escasez de recursos naturales, particularmente el agua, elementos que obligan a replantear radicalmente el horizonte urbano ante un panorama de apertura comercial económica.

Una sociedad urbana que interactúa su comercialización de productos, bienes y servicios a la ciudad de México para alcanzar un bienestar social, por lo que ni una política económica, ni la sociedad puede desarrollarse si no puede ver crecimiento industrial sin ninguna actualización del sistema catastral del suelo urbano, la actualización de tecnología de comunicaciones e informática, de un sistema de infraestructura de vivienda, sistema de infraestructura de equipamiento urbano, sistema de infraestructura de comunicaciones, transportes y un sistema de infraestructura de nichos competitivos económicos.

Aunado a esto, la congestión del tráfico y aumentando la circulación de nuevos transportes particulares de vehículos particulares, de transporte de carga y condiciones de vida cada vez más precarias y sobre todo manteniendo la ZMVM zonas de industrialización, invadidas aún por el humo de las fábricas y por la ruidosa civilización mecanizada.

Está claro que para conservar la viabilidad del continuo crecimiento de la Z.O.V.M., su economía debe lograr un crecimiento superior al de la población y las relaciones entre ambas entidades. Por parte del gobierno de la ciudad de México y el gobierno del Estado de México deben ser más abiertos y participativos para el *desarrollo regional* ante el T.L.C.A.N.

Así, la definición de modernización se vuelve sencilla, al involucrar los conocidos principios de eficiencia y equidad que obligan en el ámbito urbano a que la infraestructura funcione mejor, a que haya acceso a los servicios, a satisfactores urbanos y que además las ciudades comprendidas en ésta zona de estudio tengan un futuro asegurado, y para llegar a esto es necesario aumentar su productividad global aprovechando mejor lo que ya existe, sustituyendo lo que no opere y mejorando el movimiento y los intercambios internos de una economía regional.

La centralización de la ciudad de México y la dispersión en el medio rural son una manifestación del centralismo que ha prevalecido durante la mayor parte de nuestra historia. En distintos periodos, el país ha requerido para su funcionamiento (y aún para su seguridad) de un sistema centralizado, pero es tiempo que en éste nuevo milenio el federalismo que nos rige se manifieste en el plano de la distribución de la población y de las actividades económicas en el territorio.

Durante la colonia el centralismo fue dominante, lo que favoreció desde el principio una gran primacía de la ciudad de México. La sede virreinal concentraba funciones en materia política, administrativa y sobre todo económica de las demás ciudades de la república, posteriormente se ha ido transformando y ha pasado de ser una aglomeración unitaria a un sistema urbano, ya que ha cedido actividades y hasta cierto punto población, al anillo de ciudades que lo rodean dentro de la CRVM.

Es necesario continuar y aumentar el ritmo de la regularización de los terrenos incorporados a la Z.M.V.M., sin embargo, la regularización y la creación de reservas no podrán tener el ritmo y la calidad necesaria si no se revisa y actualiza la legislación urbana y ambiental vigente (además la regularización de lo ya ocupado) debe fomentarse la utilización de los fraccionamientos autorizados y regularizados.

Para que funcione más equitativamente, debe emprenderse un cambio cualitativo en la gestión de los problemas urbanos, mejorando la eficiencia y la equidad en las áreas urbanas, que obliga en primer lugar a ampliar y mejorar la producción y administración de los bienes y servicios urbanos. En segundo lugar, es necesario un financiamiento más sano de la producción de dichos bienes y servicios. En tercer lugar, es menester establecer una relación con el medio ambiente.

La política regional ha priorizado hasta ahora la ordenación y el equipamiento urbano del territorio de la Z.O.V.M. además los municipios que la comprenden han tenido pocas competencias y menos recursos en

las materias que en otros contextos han servido de base al desarrollo de una ambiciosa política local de carácter social.

Ahora se entiende a poner lógicamente el acento en la iniciativa pública directamente o apoyando a la privada para reconstruir la base productiva de ésta zona, atrayendo actividades generadoras de empleo, promoviendo los indispensables cambios económicos y tecnológicos para asegurar la competitividad de los sectores principales (como anteriormente se analizó), por lo que es indispensable el dinamismo económico, la integración social y cultural mediante los equipamientos colectivos y los servicios urbanos.

Encontramos una Z.O.V.M. con un estancamiento o pérdida y transformación de su base productiva, acentuación de las diferencias y de las desigualdades sociales muy marcadas y en materia la cultura urbanística heredada, con poca confianza en el planteamiento y jerarquización de programas de actuación y planes de desarrollo sin coherencia en relación a proyectos viables.

La cultura y la legalidad urbanística que debemos de heredar en los próximos sexenios son para normar y financiar los espacios territoriales que luego serán construidos garantizando los equipamientos básicos. Ahora se plantea la necesidad de actuar sobre una Z.O.V.M. mal planeada, sin ninguna lógica de crecimiento armónico y sin ninguna equidad de equipamiento en cada cabecera municipal, ni siquiera hacer una urbanización polivalente y atractiva, ni la rehabilitación de áreas degradadas, comprobando que la ordenación urbanística de sexenios pasados no se planteaba como una herramienta o práctica de prevenir y ordenar los espacios territoriales urbanos y rurales.

La Z.O.V.M. debe revalorizar la calidad de vida urbana de sus habitantes con una triple dimensión de propuestas de un horizonte deseado, por ejemplo, como primera dimensión: *medioambiental* contribuyendo a la creación de un Parque Nacional Ecoturístico, como segunda dimensión: *socioeconómica* propiciando Corredores Comerciales de Servicio Intermetropolitanos y la última las relaciones *culturales* con una alternativa de consolidar un *Corredor Urbano Intermetropolitano*, como se planteó anteriormente como contribución de crear un ambiente mejor de vida colectiva como la privacidad de espacios renovados y de nueva creación articulando un *desarrollo económico regional*.

Éste nuevo siglo se considera una era de la información y de cambios tecnológicos por lo que el desarrollo económico regional, nacional y la apertura comercial con los países vecinos demandan fortalecimientos de las zonas metropolitanas, contemplando sus áreas periferias para ser más capaces de integrar funciones diversas: investigación, servicios financieros y comerciales, presencia de administraciones públicas enérgicas, ofertas culturales múltiples, intercambio de materia prima y productos manufactureros, etc.

Por lo que hoy día el urbanismo se enfrenta no solamente a una Z.O.V.M. segregada, sino también a una dinámica que genera continuamente nuevas desigualdades de recursos tecnológicos, aplicados a la instalación de redes de comunicación a otras partes del mundo, creando la reactivación económica y financiera de las ciudades que comprenden las zonas metropolitanas del país, es decir, una actuación urbana que ejerce una reacción integradora y articulada a los sistemas de infraestructura de comunicaciones, transportes y de equipamiento urbano.

El caso de la Z.O.V.M. se plantea como atípico. A pesar de no localizarse geográficamente en medio de dos grandes metrópolis o zonas metropolitanas como son la ciudad de México y la ciudad de Puebla, contando con un poco más de 1,946,347 habitantes y aunque no es fronteriza ésta región ha sufrido una coyuntura económica más bien desfavorable en la última década (con la lenta agonía del sistema agropecuario ganadero, la débil diversificación de su base productiva y una dependencia de las transferencias estatales que se vieron drásticamente recortadas en los últimos años en estos municipios conurbados), se caracteriza por su crecimiento demográfico rápido de 1970 a la fecha, por la emergencia de nuevas ramas de actividad y por un cambio profundo de su fisonomía urbanística. Estos cambios tienen mucho que ver con el contexto de globalización económica.

Considero que en un contexto de relativa saturación de los sitios industriales de la frontera norte y la escasez de espacios para lotificaciones industriales en las zonas metropolitanas de nuestro país en la mitad

de los años noventa, la Z.O.V.M. aparecía como una gran oportunidad de instalar una nueva infraestructura de corredores industriales, corredores comerciales por sus ventajas comparativas:

- ❖ La abundancia de la mano de obra barata y de "calidad" para las empresas (en su mayoría femenina) de origen rural, sin tradición sindical, caracterizada por un bajo ausentismo y "fácil de capacitar".
- ❖ La cercanía geográfica de los grandes focos urbano-industriales, la ZMVM y la Zona Metropolitana de Puebla.
- ❖ La existencia de buenas infraestructuras de transporte con un aeropuerto internacional cercano a las inmediaciones de la ciudad de México y otro en el municipio de Cholula, Puebla y la cercanía al puerto de Veracruz adecuado para recibir naves de gran calado y unas condiciones relativamente buenas de trasbordo por carretera.
- ❖ La existencia de una tradición industrial en el sector textil, metálica básica, industria pesada, industria extractiva y la comercialización de diversos productos, comercio de refacciones y equipo, plásticos, etc.
- ❖ Las facilidades ofrecidas a las empresas (zonas amplias para lotificaciones industriales, adecuadas, facilidades fiscales, auxilio administrativo, etc.).

Aunque el efecto de inducción sobre la industria regional permanece aún limitado, las maquiladoras lograron en un periodo muy corto (una década) diversificar la base productiva local, introducir nuevas tecnologías y mejorar la estructura del comercio exterior.

Éste panorama alentador lleva algunas sombras. Se trata más que todo de maquiladoras de "primera generación", es decir, empresas especializadas en la producción de bienes de consumo, con tecnologías no muy avanzadas, en donde la mano de obra barata y poco calificada es el factor de producción predominante. Nos muestra que el sector de la confección representa el 72% de la mano de obra total y entran también en ésta categoría el sector mueblero (13% del total), los artículos en cuero, los implementos de ortodoncia y los artículos deportivos.

El sector del comercio interno se había modernizado profundamente con la multiplicación de los Shopping Centers y el desarrollo de varias cadenas de supermercados, la mayoría con capital local, sin embargo, el capital extranjero había penetrado ampliamente éste sector, según modalidades que se pueden clasificar en dos categorías:

Cadenas de supermercados establecidas en la periferia de la ciudad de México (en zonas residenciales de lujo), generalmente en colaboración con el capital (Price Club, Sam's, WALT-MART) y con métodos de mercadeo innovadores. Establecimientos en franquicia, sobre todo en el sector alimenticio (Burger King, Kentucky Fried Chicken, etc.) y difundidos en toda la ZMVM.

La mayoría de éstas empresas instaladas a comienzos de los años noventa, se habían anticipado sobre las perspectivas del tratado de libre comercio y sobre las promesas de un mercado supuestamente "emergente", que había sido descuidado hasta entonces. El impacto de la crisis no se hizo esperar, pues invirtió de manera abrupta el despegue del comercio regional al afectar drásticamente el poder adquisitivo de los hogares mexicanos.

- ❖ El proceso de Metropolitización continuará en forma espontánea y fragmentaria si no media una política conjunta de desarrollo y ordenamiento territorial a nivel regional.
- ❖ El crecimiento expansivo de las áreas metropolitanas y los núcleos secundarios que constituyen la ciudad-región, continuará integrando a los poblados intermedios en su trama y generando nuevos asentamientos en las vías que los unen.

-
- ❖ El crecimiento demográfico continuará a un ritmo desigual con mayor dinamismo en las ciudades de la CRVM.
 - ❖ Las economías locales seguirán creciendo desigualmente en función de su articulación a los mercados externos, de su capacidad de industrializarse, del ritmo de su desindustrialización o de su especialización terciaria. En cualquier situación continuará la densificación de su red de infraestructura y de los flujos de mercancías, personas e información que estructuran la ciudad - región.

En síntesis, no se ha consolidado una estructura productiva regional, competitiva hacia el exterior y articulada en su interior. Desde hace más de dos décadas, la estructura urbana de la Z.O.V.M. está sometida simultáneamente a un proceso de expansión de la periferia y a otro de despoblamiento, descapitalización de sus áreas intermedias. Existen tres fenómenos que explican ésta desindustrialización:

A) La desaparición de empresas locales que no estaban preparadas productivamente para competir por un mercado interno estancado, bajo un escenario de poco o nulo apoyo estatal y de total desventaja frente a sus competidoras extranjeras.

B) La deslocalización de grandes y medianas empresas hacia otros ámbitos territoriales del Valle de México que buscan aproximarse a los mercados exteriores (frontera norte) y eludir las deseconomías de escala que se traducen en costos adicionales: Las dificultades para la movilización de carga y personas por un sólo eje carretero, la burocracia administrativa gubernamental y los efectos de una nula política de desarrollo industrial aplicada en la región desde finales de los años ochenta; expeditada sobre todo por la megalópolis que constituye un polo de desarrollo industrial de transformación.

La incapacidad de la Z.O.V.M. para articularse regionalmente con la Angelópolis de Puebla y aprovechar sus ventajas comparativas para competir en el mercado mundial. Ahora bien los sectores económicos en el Estado de México y el perfil económico de la ZMVM ha sufrido en los últimos años grandes transformaciones en su vocación productiva.

7.7 CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO

El Estado de México ocupó en 1950 el séptimo lugar en cuanto al volumen de su población. En el 2000 ocupó el primero con 13.43% de la población nacional. En términos generales no ha presentado tasas de fecundidad muy elevadas en comparación con el resto del país, pero su crecimiento social (es decir, la migración neta: diferencia entre inmigrantes y emigrantes) es elevado e incrementa la tasa de crecimiento total de la entidad. Mientras que la población de la Z.O.V.M. en 1950 comprendía alrededor de 118,318 habitantes.

La principal actividad entre 1940 y 1980 era la agrícola-ganadera en la Región Noreste de la Z.O.V.M. con la existencia aproximada de 30 ranchos, de los cuales actualmente sólo quedan 3 con una baja producción de la cuenca lechera siendo los asentamientos sobre todo en las cabeceras municipales, comprendiendo una población de 32,265 habitantes en Texcoco a principios de 1950, otros municipios como Atenco 5,424 habitantes, Chimalhuacán 13,004 habitantes y con una menor incidencia poblacional Chicoloapan con 3,229 habitantes (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 17).

Éste proceso de poblamiento que empezaba a configurarse en las periferias de la ciudad de México encabezado en los límites del municipio de La Paz con 4,194 habitantes, siendo importante señalar que la población ocupada por municipio fue perdiendo la vocación jornalera dentro de la actividad agrícola-ganadera, transformándose en una de servicios, cambiando formas y tradiciones ancestrales producto del crecimiento urbano y de actividades económicas comerciales.

Las cifras oficiales indican que en 1950 existía una población de 118,318 habitantes en la Z.O.V.M.—última fase del proceso de desecación del lago de Chalco— comprendiendo la Región Sureste, el territorio de los actuales municipios de Chalco y Valle de Chalco Solidaridad contaba con 22,056 habitantes, Ixtapaluca era

el municipio que representaba un bajo índice de población tan sólo 10,787 habitantes y con 13,840 habitantes el municipio de Tlalmanalco y 13,519 habitantes el municipio de Amecameca.

Hasta 1960 el Estado de México reflejaba saldos migratorios negativos, lo que significaba que era un estado fundamentalmente expulsor de población; los municipios que colindan con el Distrito Federal empezaron a crecer de manera no natural, pues el incremento fue producto en mayor medida de la presencia de población inmigrante. De 1960 a 1970 se observó una tasa de crecimiento de 7.3% anual, lo que significó 101.7% de incremento respecto a la década previa. Estas cifras demuestran que tal aumento se debió en gran medida al crecimiento social, siendo que en 1970 la cifra de inmigrantes que residía en la entidad superaba el millón de habitantes (casi 30% de la población total).

En el municipio de Chalco en 1960 eran 29,579 habitantes, en 1970 fueron 41,450 habitantes y para 1980 se registraba casi el doble de la población municipal, alcanzando la cifra de 78,393 habitantes. Estas variaciones significaron que entre 1950 y 1960 el municipio completó un incremento de su población a una tasa de 3.0% anual; entre 1960 y 1970 de 3.4% anual y entre 1970 y 1980 —cuando tan sólo se estaba iniciando la ocupación urbana de la Región Sureste de la Z.O.V.M.— la tasa de crecimiento se elevó a 6.1% anual. Se iniciaba entonces, la fase de crecimiento urbano más acelerado del área, que se evidenciaría en los 330,472 habitantes estimados por el Gobierno del Estado de México en 1989, para el conjunto del entonces denominado municipio de Chalco con cabecera municipal en Chalco de Díaz Covarrubias.

Por otra parte en la Región Noreste resaltaban principalmente por su población dos municipios, en primer término en 1960 Texcoco eran 42,525 habitantes, en 1970 fueron 65,628 habitantes y para 1980 registrando casi la triplicación de la población municipal, alcanzando la cifra de 105,851 habitantes (superando al municipio de Chalco), registrando una tasa de crecimiento poblacional de 4.72% entre 1960 y 1970, lo que en términos absolutos significó un incremento de 23,103 habitantes dentro del periodo de 1960-1970, y casi duplicando esa cifra en el periodo de 1970-1980 de 40,225 habitantes; esto nos indica que tan sólo en 20 años es evidente un incremento en la densidad de población de 128 hab/Km² siendo que a fines de 1980, se incrementó a 207 hab/Km².

En segundo término el municipio de La Paz que en 1960 eran 7,880, en 1970 alcanzó la cifra de 32,258 habitantes y para 1980 registrando una triplicación de población municipal que logró la cifra de 99,436 habitantes. (superando también al municipio de Chalco); estos comportamientos del crecimiento poblacional están condicionando en gran medida al proceso de crecimiento de la mancha urbana de la ciudad de México, propiciando que los municipios de Chalco, Texcoco y La Paz sean los precursores de nuevos asentamientos de población con saldos migratorios positivos, lo que significaba que la Z.O.V.M. pasaba de ser una cuenca lechera a una extensiva ocupación territorial y en consecuente urbanización poblacional de 118,318 habitantes en 1950, a 532,822 habitantes en 1980.

Es a partir de entonces que el área urbana contigua a la ciudad de México comienza a absorber los pueblos tradicionales de otras cabeceras municipales como Chicoloapan de Juárez extendiéndose por las inmediaciones del municipio de Chimalhuacán, mientras que la cabecera municipal de San Salvador Atenco se extendía por el municipio de Texcoco de Mora, fenómeno que trajo innumerables problemas relacionados con la tenencia de la tierra, la destrucción del área agropecuaria, la escasez de todo tipo de servicios y equipamientos, además de los problemas sociales y ambientales.

Sin embargo, el crecimiento demográfico es resultado del desdoblamiento natural y de la migración hacia la Z.O.V.M. ya que los municipios que tuvieron menor participación en éste crecimiento durante 1980 fueron los municipios de Tlalmanalco con 34,017, Amecameca con 31,621, Chicoloapan registro 27,354 y Atenco 16,418 habitantes, mientras que los restantes municipios tuvieron una incipiente participación demográfica, (Véase en anexo gráfico 17-A, 17-B, 17-C).

Estableciendo en éste periodo una configuración territorial de ambas regiones por dos cuerpos naturales: el antiguo lago de Chalco y el ex lago de Texcoco, como también de un elemento artificial que divide ambas regiones (la autopista que conduce de México-Puebla), estos elementos físicos territoriales participes de una delimitación geográfica al Noreste el "Valle de Texcoco" y al Sureste el "Valle de

Chalco", ambas regiones conforman la Z.O.V.M. caracterizada por ser receptoras de una importante proporción de población de escasos ingresos, que emigra a la ciudad de México y Puebla, o bien, que ha sido expulsada de ambas. Siendo en las tres décadas (1950-1980) la periferia de la ciudad de México, con tierras menos aptas para el asentamiento humano, lo que contradictoriamente ha permitido que grandes masas de población obtengan un lote a precios por debajo de los establecidos por el mercado inmobiliario metropolitano.

En sí esta circunstancia del crecimiento demográfico desordenado y del establecimiento de asentamientos irregulares carentes de atractivo para el mercado formal por tener tierras de baja capacidad de carga, inundables, sin servicios públicos y con régimen de tenencia no privada, lo convirtió en territorio de explotación por parte de todo tipo de agentes que bajo esquemas de irregularidad e ilegalidad, la transformaron en una creciente demanda de suelo urbano, que no encontraba respuesta en otras áreas de la ciudad de México.

El porcentaje de migrantes continuó incrementándose, para 1990 la cifra se elevó a 1.6 puntos porcentuales respecto a los estimado en 1980. Un ejemplo de éstas cifras inmigrantes se dio principalmente en la Z.O.V.M. provenientes de los estados más pobres de la República, como Oaxaca, Tlaxcala, Guerrero, Hidalgo, Morelos y en menor medida de otros estados como Puebla y Veracruz; siendo receptáculo de los expulsados del Distrito Federal a raíz de los movimientos telúricos de 1985 y por el encarecimiento de las rentas de propiedad, por lo cual la inmigración tuvo un segundo flujo muy intensivo en el quinquenio de 1985-1990 con un 42% de los pobladores provenientes de la ciudad de México, casi el 45% del Estado de México; el resto procede de los estados señalados con anterioridad, representando un 13% de población inmigrante (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 19), donde la porción de población no nativa por municipio equivale a 42.31%, demostrando una tendencia de 482,871 habitantes nacidos en otra ciudad.

Produciéndose un avance más considerable de la mancha urbana de la ciudad de México, sobre territorios dedicados a la agricultura o la ganadería, acentuándose un crecimiento incontrolable de esa población estableciéndose en los municipios aledaños pertenecientes al Estado de México. Los territorios de la Z.O.V.M. no fueron la excepción. El doblamiento acelerado de éstos ha dado como resultado, desde la integración de ciudad Netzahualcóyotl, Texcoco y el Valle de Chalco, una expansión con secuelas de marginación y pobreza, pero también de organización de la sociedad civil para luchar por los servicios municipales y en particular, por la legalización de la propiedad de la tierra.

Destaca el origen metropolitano de los inmigrantes, pues la mayoría tenía como lugar anterior de residencia el Distrito Federal y en segundo término otros municipios conurbados del Estado de México. En general, la zona estaba ocupada por gente joven, ya que en la actualidad la población menor de diecinueve años representa el 41.80% del total, lo que significa una gran demanda de servicios para la educación, la salud infantil y todos los servicios requeridos por familias con hijos jóvenes.

La transición demográfica que hoy día vive la Z.O.V.M. permite asumir por una parte, que la tendencia del crecimiento de la población joven aumenta las necesidades de equipamiento e infraestructura para su atención. Por la otra, que estas tendencias tendrán como producto en el mediano plazo una concentración mayor de gente en edad productiva (20 a 64 años), mucho mayor que la población infantil y senil (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 20).

En consecuencia, tenderá a crecer la población económicamente activa (PEA), lo que plantea la necesidad de otro tipo de políticas más centradas, por un lado capacitación para el trabajo y generación de empleo y por la otra, educación media superior y superior.

Partiendo que en 1990 el rango de población que presenta el menor porcentaje en la Z.O.V.M. corresponde a los habitantes mayores de 65 años representan 2.68%, mientras que el mayor porcentaje es entre los 15 y 64 años de edad, con un 66.18%; por último los habitantes entre los 0 y 14 años era de 31.14% demuestra una realidad demográfica y habla de las necesidades de creación de empleos, de infraestructura, equipamiento y servicios dirigidos a los grupos de jóvenes y adultos a fin que puedan

obtenerlos dentro del territorio y no dirigirse a la Z.M.V.M., siendo que el censo de población para éste mismo año nos indicaba que la Z.O.V.M. ya tenía 1,107,196 habitantes (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 17), de los cuales el mayor porcentaje en la Región Noreste correspondían al municipio de Texcoco con 140,368 y La Paz con 134,782, ya que Chimalhuacán se mantenía con 242,317 habitantes, mientras tanto en la Región Sureste Chalco contaba con 106,450 e Ixtapaluca con 137,357 y más de 32,500 habitantes los municipios de Tlalmanalco y Amecameca.

Continuando con el proceso de urbanización acelerada en la Z.O.V.M. reviste la importancia capital debido a las decisiones políticas de varios actores sociales, identificándose ese territorio oriente dentro de un proceso lento que los ha llevado a adquirir el estatuto de ciudad y a ejercer sus derechos de ciudadanía no sólo en ámbito estatal y nacional, sino integrando varios asentamientos irregulares en algunos casos el establecimiento de varias colonias populares de la periferia del Distrito Federal, que han sido producto de invasiones o de fraccionamientos ilegales.

El hecho de que estos territorios han sido elevados al rango de municipio, conformando varias cabeceras municipales de poblados de capas sociales populares con la firme intención de seguirse expandiendo e incorporando así tierras ociosas al mercado inmobiliario y al sistema de recaudación tributaria. Por lo tanto entre 1980-1990, la valorización de los terrenos y su incorporación al mercado inmobiliario urbano es una de las consecuencias del continuo desarrollo urbano, con una demanda de vivienda y de servicios por parte de las clases populares de ésta zona.

El efecto perverso que produce es el encarecimiento de la tierra, puesto que aumenta el precio por metro cuadrado y de los materiales de construcción, enfatizando la única vía alterna: la autoconstrucción para hacer una vivienda, además de alargar el tiempo de edificación, paulatino y progresivo, provocando que el costo sea muy superior a los costos reales.

El censo de población de 1990 muestra un total de población municipal de 304,542 habitantes, lo que incluye al viejo municipio de Chalco y al nuevo de Valle de Chalco Solidaridad. De acuerdo con la reconstrucción del área con base en la información censal desagregada al nivel de Ageb's, 198,092 corresponden al Valle de Solidaridad (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 17). Señalando que ésta estrategia (agrupar Ageb's) es la única posible debido a que en ese momento, el Valle no constituía una unidad administrativa sobre la cual hubiese registros independientes.

Así, de acuerdo con ésta información el censo de población de 1990 (recurriendo a la información censal por Ageb's) el Valle de Chalco, en su sector ubicado en el municipio de Chalco, representaba 64.23% del total municipal. El conteo de población de 1995 registró 287,073 habitantes. Estas cifras muestran que entre 1990 y 1995 el Valle de Chalco mantuvo una descompensación de su tasa de crecimiento de aproximada -8.1%. (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 18 y anexo gráfico 18-A).

En síntesis, el Valle de Chalco puede ser caracterizado de manera muy breve y esquemática como una de las periferias de la Z.O.V.M. que ha sido conurbada en la última fase de expansión de la ciudad de México, a través del fraccionamiento ilegal de tierras ejidales, destacándose dentro del conjunto metropolitano por el acelerado ritmo de crecimiento poblacional, de éste proceso ha resultado una concentración cercana al medio millar de personas en un lapso de alrededor de dos décadas, tratándose de población de muy escasos recursos económicos (Veáse en anexo gráfico 18-B).

De acuerdo con información obtenida por INEGI y la Dirección General de Planeación del Gobierno del Estado de México, en 1993 el 54.57% de los hombres cónyuges de los hogares de la Z.O.V.M. percibían un ingreso mensual equivalente de 1 a 2 SM, en el 2000 éste porcentaje se redujo a 48.11% de la población y más de 2 a 3 VSM el 16.37%, ahora sólo el 9.56% de la población (ya que alrededor de un 12.21% de la población ocupada percibe menos de 1 salario mínimo), ahora sólo el 9.50% de la población, de la Z.O.V.M. Estas participaciones confirman el perfil socioeconómico de la población que usualmente es caracterizada como "pobres urbanos". (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 20 y anexo gráfico 20-A).

Cierto que a raíz del agotamiento económico cerrado de sustitución de importaciones y la crisis económica de 1982, nuestro país tuvo un reordenamiento territorial de las actividades industriales derivado de estas circunstancias y por la implementación de un nuevo modelo de crecimiento económico de apertura al comercio internacional en 1994 que reforzó y consolidó el establecimiento de corredores económicos industriales con una mayor integración transnacional al T.L.C.A.N.

En 1994, la Z.O.V.M. correspondiente al área geográfica de la Región Sureste, abarcó el territorio del oriente del Estado de México y del área conurbada con la ciudad de México conocida como el "Valle de Chalco" se creó el municipio de Valle de Chalco Solidaridad con lo cual ésta región quedó configurada por cinco municipios: Ixtapaluca, Chalco de Díaz Covarrubias, Valle de Solidaridad, Tlalmanalco de Velásquez y Amecameca. No se trata solamente del progreso material de la conformación de los municipios, sino de los procesos sociales que contribuyeron a crear una identidad colectiva de la Z.O.V.M. con la integración de grupos sociales de fuerzas políticas y una identidad de apropiación del territorio ocupado.

Los movimientos sociales que han permitido la conformación de una de las expresiones urbanísticas más intolerables, con una identidad colectiva de alta concentración y hacinamiento marcados con una desigualdad social, en el sentido de la diferenciación de la ocupación del espacio-territorio de la Z.O.V.M. donde se observan diferentes niveles del consumo colectivo y sobre todo en el deterioro de los niveles de calidad de vida evidentes en la degradación del medio ambiente y de su imagen urbana.

Mientras tanto aquellos municipios ya consolidados, que colindan con el Distrito Federal, tanto la ZPVM y la Z.O.V.M. han sido los principales receptores de migrantes, ya que en el primero se caracteriza por municipios con un crecimiento económico mayor al resto del estado y el segundo se trata de municipios y pequeñas localidades con una representatividad rural y urbana, que además presentan mayores rezagos en los indicadores de desarrollo, de bienestar y que tienen difícil acceso en términos reales a los beneficios del mercado comercial del T.L.C.A.N., por lo que la emigración de población de estas zonas en éste periodo le presentó un saldo neto migratorio positivo de más de un millón y medio de habitantes, lo que significa un incremento de 50% en comparación con la cifra reportada de la década anterior.

En ese mismo periodo (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 19) la proporción de inmigrantes en la Región Noreste estaba encabezada por el municipio de Chicoloapan, representada con un 48.3%, enseguida de La Paz 46.6% y Chimalhuacán con 45.7%, en la Región Sureste; Chalco representaba cerca de un 50.0%, mientras que Ixtapaluca 44.9% y Tlalmanalco con 41.3%, esto quiere decir que la población nacida en otra ciudad es alrededor de 534,871 habitantes provenientes principalmente de la ciudad de México, de los estados de Puebla, Morelos, Hidalgo, Tlaxcala y Veracruz.

Con estos patrones de crecimiento, la población de la Z.O.V.M. se duplicó entre 1950 y 1970, ya que se cuadruplicó entre 1970 y 1990, pasando de 257,970 a 1,107,196 habitantes, siendo uno de los componentes más importantes de éste crecimiento los flujos migratorios que en las décadas anteriores significaron tres cuartas partes del crecimiento total. Los migrantes provienen en su mayoría de la propia ZMVM, destacándose en 1980 que 30% del total de la migración a la Z.O.V.M. llegó del Distrito Federal, incrementándose al final de la década ésta proporción a cerca de 36%.

Hacia 1990 la población no nativa en la región fue prácticamente 47%, las tasas medias anuales de crecimiento de la población por municipio presentan una tendencia ascendente-descendente, es decir, inician con tasas muy altas que tienden a estabilizarse y luego decaen conforme el municipio alcanza la saturación, trasladándose éste proceso a los municipios vecinos de Chinconcuac, Cocotitlán, Temamatla y Tenango del Aire.

Éste proceso inició prácticamente en el municipio de Chimalhuacán en la década de los cincuenta, cuando alcanzó una tasa de crecimiento medio anual de 19.4%, en tanto que Ixtapaluca y La Paz iniciaban su despegue con tasas alrededor de 6.5%, mientras que Chalco y Chicoloapan crecían de conformidad con la media nacional.

Para la década de los sesenta, la presión de ocupación disminuye en el municipio de Chimalhuacán, motivada por la segregación del territorio de la que fue objeto, para crear el municipio de Nezahualcóyotl, trasladándose ésta al municipio de La Paz, que alcanzó una tasa de 15.7%, dada su cercanía a Nezahualcóyotl y a la Delegación Iztapalapa en el Distrito Federal, la que ha sido durante la urbanización acelerada de la ciudad de México, receptáculo de población pobre. En la década de los setenta se inicia el descenso de los ritmos de crecimiento en La Paz y Texcoco en tanto que se disparan nuevamente los de Chimalhuacán y de Chicoloapan, con tasas del orden de 11.5%.

El crecimiento poblacional de la Z.O.V.M., durante los años ochenta se concentró en la Región Noreste con los municipios de Texcoco, Chimalhuacán y La Paz, con tasas de crecimiento alrededor del 15%, misma que representaron entonces casi nueve veces la correspondiente a la media nacional. Al igual que en la Región Sureste con los municipios de Chalco e Ixtapaluca con un 14%. Durante los años noventa la dinámica poblacional se concentró en los municipios de Chimalhuacán e Ixtapaluca, con tasas de entre 10% y 6%, respectivamente, lo que indujo a la creación del nuevo municipio en 1994.

Estas tendencias se reflejan igualmente en la proporción que ha guardado cada población municipal con respecto al total de la Z.O.V.M. en las últimas décadas; existiendo en los municipios de Ixtapaluca y Chalco poblados rurales relativamente alejados del área urbana y que aun mantenían patrones de crecimiento similares a los del resto de las localidades tradicionales, mientras que en los municipios restantes se había conurbado gran parte de sus localidades, originalmente rurales.

Las tasas de crecimiento medio anual entre 1990-1995 en la Región Noreste (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 18) sobresalen los municipios de Atenco con un 5.0%, La Paz 5.1% y el municipio de Chimalhuacán 9.8%; en relación con la Región Sureste los municipios de Ixtapaluca con un 8.2%, Chalco 8.1%, y Valle de Solidaridad 6.6%; éstas tasas de crecimiento se traducen en la transformación de una población rural a urbana representadas por una población censal de 1,016,341 habitantes de las cuales los municipios con mayor concentración urbana son Chimalhuacán con 235,587; Valle de Solidaridad 194,846; La Paz 132,519; Texcoco 113,375 e Ixtapaluca 108,607 habitantes.

Ahora bien, las tasas de crecimiento medio anual entre 1995-2000 en la Región Noreste, sobresalen los municipios de Chimalhuacán con una reducción considerable de 9.8% a 6.9%; mientras que el municipio de Chicoloapan tuvo un aumento de 4.0% a 4.8%; La Paz pasó de 5.1% a 4.2% en relación con la Región Sureste los municipios de Ixtapaluca tuvo el mayor porcentaje de la Z.O.V.M. de 8.2% a 11.4%; Chalco tuvo una disminución de 8.1% a 5.2%; al igual que Valle de Solidaridad de 6.6% a 4.8%.

Siendo que para el 2002, ya se contaba con una población de 2,235,308 habitantes en la Z.O.V.M., sobresaliendo los municipios de Chimalhuacán con 554,346; Valle de Solidaridad 449,090 e Ixtapaluca con 352,293 habitantes, contando en ese mismo año la Z.O.V.M. con una superficie de 1,584.23 Km²., destacando los municipios de Texcoco con 418.69 Km²., Ixtapaluca 315.10 Km²., y Chalco con 234.72 Km².

Mientras que la población urbana en la Z.O.V.M. representando el 73.29% con 1,940,444 habitantes, y tan sólo el 26.71% con 294,864 habitantes, sobresaliendo en la Región Noreste el municipio de Chimalhuacán con una población urbana de 546,632 habitantes, mientras que en la Región Noreste el municipio de Valle de Solidaridad con 448,135 habitantes, esto representa a su vez una densidad de población en la Z.O.V.M. de 35,106 hab./ Km².

En 1997, según la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica la población de inmigrantes residentes en el Estado de México decreció 33.4%. No obstante esta disminución en términos porcentuales, continúa siendo una entidad con uno de los más altos promedios de población inmigrante del país.

Sin embargo, en términos demográficos la entidad es poco homogénea: No todos los municipios mexiquenses atraen población ni lo hacen en la misma escala, este proceso de transformación irreversible en particular de la Z.O.V.M., al integrarse totalmente a la gran metrópoli, convirtiendo paulatina e inexorablemente lo que fueron lagos, áreas agrícolas, áreas forestales, parajes y pueblos en una mancha urbana continua con la falta de previsión urbana y regional, al ser el receptáculo de masas de pobladores

pobres que han sido segregados de la gran ciudad y de otras entidades, como también el ser receptor de resguardo y almacenamiento de grandes volúmenes de mercancías y materias primas, ante esta situación, se presenta un horizonte urbano desordenado y de pocos elementos sustentables para un *desarrollo económico regional*.

No se previó que el libre comercio habría de afectar negativamente a los sectores agropecuarios para los cuales el país no cuenta con una óptima dotación de recursos como la producción de granos básicos, en cambio, favorecería la producción de hortalizas y frutas tropicales para las cuales el país dispone de algunas ventajas. En este escenario, el Estado de México es una de las entidades que sufrió los mayores impactos negativos a causa de la importante participación que tiene el sector maicero, tanto en superficie sembrada como en el número de productores, como lo fueron los municipios afectados Texcoco, Amecameca y Tlalmanalco principalmente.

En el estado, a pesar de la baja o nula rentabilidad del maíz, todavía 75.3% de la superficie irrigada se siembra con este grano. Esto se debe a la falta de recursos de los productores, insuficiente conocimiento técnico y limitaciones de mercado que restringen las alternativas de uso productivo de la tierra, así como por la insuficiencia de los programas de fomento agrícola para la reconversión productiva. Así, sin recursos efectivos para la reconversión, se ha profundizado la pérdida de la importancia económica y social de la agricultura en el estado. Como no se han generado mayores oportunidades de empleo no agrícola que tengan un efecto compensador, es factible que el T.L.C.A.N. haya producido un mayor empobrecimiento de la población rural.

La modernización agrícola puede tener consecuencias adversas cuando no se ha considerado el cuidado de los recursos. Este es el caso de la floricultura, que se ha ejemplificado como un caso exitoso de la agricultura estatal. No obstante, en la zona donde se cultiva la flor se presentan problemas graves de contaminación del suelo y agua que amenazan la permanencia a largo plazo de la actividad. También, al parecer, los empleos que genera la floricultura no son suficientes ni satisfactorios, ya que el área manifiesta uno de los más elevados índices de emigración indocumentada a los Estados Unidos en el Estado de México.

En estos 12 años que conforman la entrada del libre comercio, no se han dado los indispensables encadenamientos productivos entre las empresas exportadoras y la economía regional de la Z.O.V.M. volcada hacia el mercado interno. Los créditos factibles y de incentivos puntuales, las pequeñas y medianas empresas no se han incorporado a los circuitos exportadores, teniendo la iniciativa de cambiar de sede a la frontera norte. En la industria maquiladora el contenido nacional de la producción se mantiene por debajo del 5%. En los sectores, como el automotriz donde existe un mayor nivel de integración con proveedores nacionales y estatales los encadenamientos son producto de procesos anteriores y hasta ajenos en ocasiones al T.L.C.A.N.

8

EVALUACIÓN DEL PROCESO DE CRECIMIENTO ECONÓMICO: PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN URBANA

8.1 ANTES Y DESPUÉS DEL T.L.C.A.N.

ZONA ORIENTE DEL VALLE DE MÉXICO

Antes del T.L.C.A.N.

Año de 1993 último sin T.L.C.A.N.: el comercio exterior de México (exportaciones más importaciones) ascendían a 88,000 millones de dólares representando un comercio exterior del 22% del PIB mientras el comportamiento de la Z.O.V.M. conducía a la falta de tecnología y apoyo en el campo. La Cuenca Lechera desapareció en un 89% así como la mano de obra en el campo. Disminuyeron las obras de infraestructura urbana y equipamiento, aumentando las construcciones de viviendas de interés social y particulares.

La gran industria proveedora y comercializadora de tapetes Luxor de Texcoco cambio su sede a la ciudad industrial de Monterrey por falta de una adecuada comunicación con la frontera norte, mejorando el servicio de transportación de mercancías con una distancia más próxima al aeropuerto de Monterrey, con la disponibilidad de las vías férreas, acceso a las autopistas y carreteras de comunicación nacional e internacional hacia la frontera. Creando mayor rentabilidad en la disponibilidad de servicios sin carecer de abastecimiento de agua, drenaje, energía eléctrica, un grado de urbanización regional así como la cercanía con otros parques industriales para una mejor operación de intercambio comercial de servicios.

Dentro de la región la Fábrica de papel y cartón más grande de América Latina obtuvo baja rentabilidad por la nula inversión en tecnología de punta, en la mano de obra especializada además de usar un excesivo consumo de agua carente en ese municipio.

Ahora bien, la estructuración especial de esta región antes referida, estableció en su momento un sistema de infraestructura de nichos competitivos buscando abrir nuevos mercados como lo fue el caso específico de los sectores encargados de manufacturar y comercializar los Tapetes de Texcoco, que posteriormente abrió otros mercados hacia el norte del país, específicamente en la ZMM donde encontró una cercanía geográfica más estratégica para comercializar sus productos en Estados Unidos y Canadá.

La agencia RCA Víctor mantenía su sede en la localidad de Amecameca como también la Harinera, que mantenían un potencial vasto de producción suministrando a gran parte de América Latina aún sin renovar y adecuar su infraestructura férrea de comunicación a otras regiones. La Fábrica de cartón y papel de San Rafael ubicada en la localidad de Tlalmanalco de Velazquez se vio mermada en calidad productiva, en sus servicios y en su comercialización como también en la materia prima (celulosa), haciendo referencia a las mismas condiciones arriba mencionadas.

La actividad productiva económica de la Z.O.V.M. y la combinación de dispersión de los ramos relevantes de empresas que mantuvieron su capacidad lucrativa provocaron que algunas de ellas mantuvieran una mínima capacidad de desarrollo, ocasionando la venta o la renta para otras actividades comerciales o simplemente funcionando como bodegas, también provoco que algunas más cambiaran su ubicación geográfica a otro mercado más competitivo y unas más cerraran por no entrar en la normatividad del Programa de Calidad Total de las industrias ISO 9002.

Esta nueva tendencia urbana conlleva profundos cambios en la articulación y funcionalidad económica de la Z.O.V.M. a pesar de que se observa una segregación y un crecimiento desigual entre los municipios que comprenden esta zona de estudio, siendo posible establecer modelos de organización espacial respondiendo a una necesidad de interactuar más eficientemente con la ZMVM beneficiando una economía más abierta bajo un sistema de producción más flexible y menos dependiente de localizaciones espaciales específicas respondiendo a las necesidades de una economía urbana más regionalizada.

Por otro lado, abriendo más los horizontes urbanos como el Puerto de Veracruz y la maniobrabilidad de los contenedores ofrecen el ahorro de tiempo logrando integrar el transporte a los procesos productivos de la industria, particularmente las dedicadas a completar la producción al agregarle parte de su valor final para su posterior entrega. La automatización del transporte tiene más relevancia con respecto al transporte multimodal en contenedores, ya que este hecho conduce a su implantación y desarrollo en México provocando una ampliación de la capacidad real de transporte al aumentar la rapidez en los puertos y terminales dando incremento substancial a la velocidad efectiva del sistema general de transporte, manteniendo una cercanía de aproximadamente tres horas de la Z.O.V.M.

A menos de una hora se localiza la ciudad de Puebla siendo una promotora del desarrollo de la industria automotriz y del vertiginoso crecimiento demográfico de la Angelópolis que responde a un fenómeno a nivel nacional, tanto económico como demográfico: el de la reubicación de inversión con sus medios de producción y la consecuente reubicación de población dentro del modelo territorial con sus localidades aledañas como Martín Texmelucan, Huejotzingo, Cholula de Rivadavia, que son las localidades más cercanas a nuestra área de estudio que permiten interactuar hacia un mercado más productivo y eficiente.

La interacción constante es con la ZMVM manteniendo un espacio de influencia inmediata, articulada en términos del traslado de la población, mercancías, flujos de capital, flujos de información, productos, mano de obra calificada de obreros, técnicos, y profesionistas, reflejando un proceso en donde cada localidad acompañada del predominio de patrones de intercambio de materias primas y actividades económicas complementarias, como también de compañías manufactureras y del desarrollo del transporte y las comunicaciones, manteniendo la posibilidad de crear nichos competitivos para instalar una empresa, maquila, fabricas o naves industriales, así como nuevos mercados de producción, representando la relocalización de nuevas inversiones hacia la vivienda conformando un proceso de expansión territorial.

También se han establecido intercambios de acuerdos para abrir una economía más abierta a la ZMVM La ciudad de Puebla y Veracruz impulsan una economía regional, mediante el establecimiento de nuevas industrias y empresas dando como resultado una estrategia de localización para abrir nuevos mercados de

desarrollo productivo bajo una serie de reuniones, mesas de trabajo, pláticas, conferencias, exposiciones, ferias empresariales, etc. entre autoridades federales, estatales y locales con el apoyo de la iniciativa privada, tratando temas de gran relevancia como la fijación de exigencias de calidad y condiciones del servicio o bien para producir.

Existe un conflicto social que incrementa los asentamientos humanos irregulares, sin existir una autoridad que los controle o regule, siendo una región no planeada siendo muy alto el costo social en la introducción de servicios. En este periodo la infraestructura existente cubre un 66% de los barrios. No existe un Programa de Desarrollo Urbano vigente en varias localidades, los más recientes datan de 1980.

El Parque Industrial que se estableció al poniente de la localidad con la cercanía del "Rancho El Carmen", no tuvo el impacto industrial que se esperaba para el fortalecimiento de la economía de la localidad, mientras se contemplaba la alianza de un Corredor Industrial Norte-Sur que abarcaría desde Texcoco hasta los Reyes-La Paz, siendo oficial el desmantelamiento de las vías férreas por parte de la S.C.T. y Ferrocarriles Nacionales de México que circulan por esas localidades formando parte de una privatización a con un 28% de compañías estadounidenses, empresas ferroviarias inglesas con un 15%, empresas francesas con un 6% y el resto nacional con un 51% que pasaran a ser vías de servidumbre para crear una vía alterna a la Carretera Federal México-Texcoco No. 136. Así mismo se canceló el Elemento Estructurador Oriente (Venta de Carpio-Nepantla) como una alternativa vial de la Región Noreste del Valle de México, planeado en 1992.

Mientras que algunas rancherías dejaron de ser fuentes de ingresos por el porcentaje tan bajo de su mano de obra la gente dejó de consumir leche de establos prefiriendo el producto enlatado o envasado dando paso al cambio de actividad económica más tercer mundista.

De ser una localidad líder de derivados lácteos conjuntamente con Texcoco, ahora son comercializadores y repartidores de estos mismos productos a un mercado local además de comercializar semillas, granos y forraje considerándose una fortaleza de "Valle de Cuenca Lechera" y de ganado de engorda. También se establece una maquila de producción, y almacenamiento de trofeos deportivos, prendas, accesorios y equipos deportivos siendo un importante centro distribuidor de la industria de alimentos y bebidas.

Este lugar geográfico es un importante receptor de mano de obra calificada al igual que el municipio de Texcoco y los Reyes La Paz. Sin embargo presentan problemas en los servicios de drenaje, alcantarillado y desasolve por estar en un valle de zona pantanosa con un perfil topográfico muy accidentado y sobre todo (por no tomar en consideración su traza de crecimiento con la orografía del lugar y sus delimitaciones) con varios escurrimientos y cuerpos de agua.

También existe un alto índice de marginación de servicios, siendo la principal "ciudad dormitorio" de la Z.O.V.M. Los municipios presentan más problemas de actualización de catastro.

No existe un Programa de impulso industrial por parte del municipio y el estado por lo que es necesaria la actualización del sistema de infraestructura de comunicaciones y transportes para beneficiar el traslado de las mercancías y los productos agroindustriales y la materia prima que se encarecen por dichos motivos.

ZONA ORIENTE DEL VALLE DE MÉXICO

Después del T.L.C.A.N.

En estos 12 años del acuerdo comercial del T.L.C.A.N. el espacio económico de la ZMVM inició una nueva ampliación en su periferia que descentralizó el mercado de bienes y servicios, por esta razón a los asuntos tradicionales de interés de la economía urbana (qué y cómo producir) se agregó otro aspecto de gran importancia (dónde producir), refiriéndose en que vector geográfico existe la posibilidad de abrir nuevos nichos de mercado.

La Z.O.V.M. resulta con mucho, la ubicación de mayor dinamismo comercial dentro del esquema de distribución, consumo y producción a escala regional, concentrando el 26% de los tiendas de autoservicio y

consumo; aunado a esto la participación de filiales de empresas nacionales e internacionales, por lo cual su ingerencia no solo se limita en la participación de zonas residenciales sino también en las bodegas, talleres, tiendas de autoservicios y naves industriales.

En el 2002, ya entrado en vigor el T.L.C.A.N. llegó casi a 350,000 millones de dólares, representando un comercio exterior del 53% del PIB; triplicando la transacción comercial con Estados Unidos y duplicando su comercialización con Canadá.

Dos años después de iniciado el tratado, las ventas al exterior de México ya duplicaban a las de Brasil. México había superado a Japón como el segundo mercado de exportación hacia Estados Unidos, representando el 11.5% de todas las importaciones estadounidenses. En el 2002 el superávit del saldo comercial fue a favor representado por 40,000 millones de dólares, dándose cambios en la estructura del comercio exterior, agregando implicaciones económico-territoriales del auge exportador mexicano.

El origen de una nueva configuración territorial se encuentra en la reestructuración económica regional, en base al agotamiento de las condiciones económicas, tecnológicas y sociales que hicieron posible el rápido crecimiento económico industrial de la ZMVM, llegando a su límite el modelo de producción en serie o fondista. Debido a su rigidez para responder a las nuevas condiciones de mercado fragmentados, a su dependencia de economía de aglomeración (concentración urbana), de escala (predominio de la gran industria) y al alto costo que le representaban las conquistas laborales de años anteriores, todo ello originó un declive en la competitividad contra las grandes empresas en un mercado mundial cada vez más diferenciado.

El comercio internacional sigue sus exportaciones concentrándose en un reducido número de empresas y de que dicho dinamismo exportador está sustentado no sólo en la capacidad productiva regional o nacional sino en la de corporaciones trasnacionales, lo cual se refleja en un sector industrial desarticulado en lo interno y en los demás sectores marcado por agudas desigualdades en la Z.O.V.M. perdiendo un sin número de fuentes de empleo para la población de la localidad que no se dedica propiamente al campo por no permitir la construcción del proyecto aeroportuario México-Texcoco cancelando el proyecto de una Planta de Tratamiento de basura reciclada y otras obras complementarias así como también un gran número de empresas de Tiendas de autoservicio WALT MART, Price Club, Empresas de Paquetería y Mensajería que ponderaron la decisión de cancelar sus proyectos ya aprobados por el municipio, reflejando también la carencia del servicio de infraestructura básica, esta área la comprende la parte oriente de los municipios de Texcoco, Chicoloapan de Juárez e Ixtapaluca.

El Factor fundamental fue la falta de promoción y estimulación de la participación de los agentes sociales, instituciones interesadas en mejorar la capacidad productiva de la Z.O.V.M. consolidando la estructura urbana y el tejido social, por falta de un soporte del sistema de infraestructura industrial y de comunicaciones como soporte del equipamiento aeroportuario.

Ahora bien, la Harinera existe como bodega y almacenadora de materia prima y su producción y desarrollo es del 30%, siendo que vendió gran parte de su terreno a la tienda de autoservicio WALT MART, que prácticamente comenzaron su obras en el 2004 que posteriormente fueron clausuradas por el Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH).

La fuerte presión social y política a la cual fue sometido por el caso de Teotihuacan en ese mismo año inauguró una Tienda de autoservicio WALT MART, en las inmediaciones del perímetro de la zona arqueológica de las pirámides.

Existe la necesidad de impulsar acciones con una estrategia de desarrollo regional en la conformación de una plataforma de infraestructura industrial, incluyente y complementaria a los esfuerzos de vinculación internacional. Es una región que cuenta con una amplia red de telecomunicaciones que comunica gran parte de la Z.O.V.M. por medio de microondas y vías satélites.

Se mantiene un programa industrial muy ambicioso y con buenas perspectivas de desarrollo industrial, realizando conferencias para el desarrollo de microempresas, pequeños negocios y principalmente de un grupo de empresarios preparados para invertir su capital en el desarrollo de Negocios Comerciales. Debido al predominio de capital extranjero en las empresas que comandan las exportaciones en la Z.O.V.M. no hay incorporación de insumos nacionales en cantidad suficiente para fortalecer las cadenas productivas internas e integrar al sector manufacturero predominante en la zona ocurriendo una progresiva desnacionalización de la planta productiva, ya que se esta dando de manera ininterrumpida en un contexto nacional, transferencias de empresas nacionales al capital extranjero vía adquisiciones, fusiones e inversiones, etc.

En cuanto al desarrollo de la construcción de nuevas naves industriales y la consecutiva conformación del proceso de consolidación de una plataforma productiva, eficiencia y conectividad de redes de servicio, innovaciones organizacionales del espacio territorial, interrelaciones de producción el uso de la matriz insumo-producto, mayor oferta de bienes y servicios, áreas de actuación en el suelo de servicios, condiciones de sectores conexos y formar la integración de un patrón competitivo de organización económica, es decir, una organización de empresas absorbiendo la mano de obra por tamaño de empresa, ya que en el Distrito Federal esta demanda no tiene cabida por la falta de predios o terrenos destinados al uso industrial y las disposiciones legales ambientales estrictas en apego al derecho de la conservación del medio ambiente.

Existe un mayor predominio en la terciarización de sus actividades productivas porque geográficamente está enclavado en un sistema de vías de comunicación intraurbana y regional con una gran relevancia del intercambio de productos de bienes y servicios.

Se tiene contemplado a corto plazo la llegada de varias empresas después del anuncio en la Gaceta Oficial del Gobierno el nuevo Plan de Centro de Población (22 de Enero 2003), además se tiene contemplado el desarrollo habitacional de aproximadamente de 22,000 viviendas de interés social en la zona oriente de la localidad dentro del Programa de Vivienda por parte del Estado de México que hasta la fecha por disposiciones del gobierno estatal mantiene el manejo y control de las autorizaciones, permisos de concesiones y empresas participantes en la licitación de las obras.

En proceso de consolidación esta el formar parte de los principales distribuidores, comercializadores de ensamblados de partes de tráileres, tractocamiones y vehículos de automotor. Las empresas que buscan instalarse en esa localidad deben tener los siguientes requisitos: Empresa no contaminante, que no consuma gran cantidad de agua y sobre todo que se establezca sobre la carretera para fomentar el desarrollo de una zona industrial respetando la superficie establecida por el municipio.

La concentración histórica del poder político y económico del país de la ZMVM sigue siendo un factor condicionado por la presencia del intercambio de mercancías e información, como la integración de actividades necesarias o complementarias para la producción de bienes o prestación de servicios de la Z.O.V.M.

Los transportes de enlace local, regional y las comunicaciones existentes dentro de la infraestructura urbana del Valle de México manifiestan la densidad física del hábitat como único medio para lograr un alto nivel de densidad social y la multiplicación relativa del número de localidades de la Z.O.V.M. pero con una continuidad inferior respecto al crecimiento poblacional, como una dispersión espacial y la conformación de centros de población que han rebasado límites políticos-administrativos, para constituir una continuidad al fenómeno de Metropolización.

Se continúa con una migración pendular de movimientos masivos de trabajadores de diversos sectores productivos de la Z.O.V.M. hacia la ZMVM para participar en otra clase de trabajo como la construcción de la infraestructura urbana; estos movimientos cobran mucha fuerza dentro del fenómeno de la Metropolización a zonas urbanas más grandes que presentan un mercado de trabajo más diversificado y con mayores oportunidades de acceso a medios de consumo colectivos y servicios de mayor jerarquía en cuanto a equipamiento regional.

Estos desplazamientos masivos de la población económicamente activa hacia la ciudad de México y otros municipios conurbados concentran una población flotante con la mayor participación en el crecimiento de mano de obra en los trabajos de albañilería, carpintería, herrería, torneros, plomeros, obreros en general, operadores de trailer, operadores de microbuses y camiones urbanos, policías de seguridad pública y comerciantes.

La Z.O.V.M. está estructurada bajo una migración poblacional proveniente de la carencia de espacios residenciales de la ZMVM, por la falta de terrenos para un uso habitacional y la desconcentración industrial, mientras que en ésta se concentran la conformación y zonificación de unidades y fraccionamientos residenciales condicionando en el ritmo del crecimiento de las viviendas de interés social principalmente así como la demanda de empleos lo que se traduce especialmente en una zona de grandes contrastes.

Algo muy importante es que el territorio deja de percibirse como un elemento estructurado por la economía para ser considerado un factor estructurante, en el entendido de que las ventajas o desventajas que éste represente en el libre mercado están determinadas socialmente, por la credibilidad, confianza en nuestros gobernantes y nuestras instituciones.

Existe un incremento considerable en cuanto a la desigualdad social, al índice de marginación urbana, al nivel productivo de cada región, a la disponibilidad de los recursos naturales, al sistema de infraestructura industrial, la capacidad y a la modernización de la infraestructura urbana existente en la zona para soportar un equipamiento de gran envergadura como la propuesta aeroportuaria, el grado de desarrollo tecnológico alcanzado, como de telecomunicaciones, informática, microelectrónica, biotecnología contribuyendo en mejoras en la calidad y diseño de los productos así como a la gestión económico-administrativa, logística, las estrategias de inversión, los atributos del empresariado local, y los rasgos físicos del territorio, etc., es decir, la posibilidad de potenciar o anular las condiciones de ubicación geográfica para considerar un mejor posicionamiento regional logrando un estándar de calidad y competitividad que exige un contexto de apertura comercial.

Es necesario promover el seguimiento, evaluación de planes, programas y proyectos de corredores como labor fundamental de un modelo de gestión pública orientado a la incorporación del circuito exterior mexiquense que incluye 142 Kms. de autopista de peaje que discurrirán por el noreste de la ZMVM, para enlazar las autopistas radiales de México-Querétaro, México-Pachuca, Peñón-Texcoco y México-Puebla, permitiendo despejar el caos del aforo vial. La autopista constituye la parte nororiente del anillo de circunvalación y se prolonga hasta el sur Nepantla en el límite del estado de México con Morelos, su primera fase constituye 52 Kms. entre los poblados de Jorobas y Peñón, desde el entronque de la autopista México-Querétaro y el inicio de la autopista Peñón-Texcoco, donde se potenciará la economía de la región de la Z.O.V.M.

Las conexiones interregionales llevan la maximización de beneficios, por ello la decisión de tomar la inversión como activadora del crecimiento económico y la consolidación de una plataforma física. Esta postura eleva los flujos internos y externos de la inversión comercial manteniendo una reorganización económica territorial de beneficios para la aplicación de las políticas públicas.

Las funciones de gobierno tienen, por tanto, la corresponsabilidad de actuar como mediadores y corresponsales de la promoción económica regional que la sociedad civil demanda, dentro de estas unidades territoriales comprendidas en la Z.O.V.M. previniendo los efectos no deseados.

Las perspectivas del desarrollo regional están claramente subordinadas a decisiones estratégicas relativas al desarrollo nacional de la economía mexicana, siendo necesario ubicar estas nuevas dinámicas dentro de una interpretación de conjunto del cambio territorial en la que sigue teniendo un papel destacado las inercias históricas de concentración y estructuración geográfica así como los efectos territoriales no contemplados, identificando como una nueva oportunidad la apertura comercial del T.L.C.A.N. y las políticas y acciones deben orientarse básicamente a la atracción de inversiones con un enfoque de mercadeo (marketing) de ciudad-región.

El desarrollo regional como proyecto político debe de disminuir las asimetrías regionales a partir de la participación de las entidades del Distrito Federal como del Estado de México, bajo esquemas de ventajas comparativas regionales (mano de obra barata, recursos naturales abundantes, posición estratégica en los mercados mundiales) y dinamizar actividades económicas inscritas en circuitos atractivos para la implantación de: Cluster+Corredor Económico = Eje Polineal, considerado un despliegue de plataformas productivo-exportadoras de redes logísticas de distribución de mercancías.

Esto favorece un proceso de "autonomía regional" como un aglutinador de la actividades económicas, estableciendo sus capacidades competitivas interregionales en torno a una postura estratégica respecto al mercado comercial y la presencia de redes de transporte que facilitan flujos transfronterizos y mano de obra abundante y barata. Haciendo fácil la inserción del norte del país a los circuitos de inversión foránea.

Los impulsos a las exportaciones manufactureras fueron la acentuación de una estructura industrial heterogénea, la inevitable reestructuración urbana y la reconfiguración de la geografía de la producción de la Z.O.V.M., manteniendo un crecimiento manufacturero y un cambio en la localización industrial mediante el aumento de lotes industriales implicando que las empresas de gran tamaño mantengan un crecimiento considerable de fuentes de trabajo con el 12%, dando a los pequeños y medianos productores la generación de la mayor parte del empleo con el 88%, demandando un aumento en cuanto a la extensión de lotes industriales para acentuar la Z.O.V.M. como un "Centro de Acopio y Almacenamiento para la Distribución comercial de servicios".

En el ámbito geográfico se ha constatado que las áreas protagonistas ya no son solamente la gran metrópolis asociada al mercado interno y a la industrialización sustitutiva de importaciones, dada la importancia de nuestro sector geográfico que se localiza en medio de las ciudades de México y Puebla, con predominio de las ramas tradicionales y las vinculadas en forma importante a capitales nacionales sino también tienen gran significación las ciudades de los estados fronterizos y algunos municipios conurbados de algunas zonas metropolitanas, por lo que la aportación de los indicadores de las ramas manufactureras exportadoras dan pauta a la nueva fisonomía de la producción y el grueso de los flujos del comercio internacional que están estrechamente ligados al desarrollo económico regional de la ZMVM y sus periferias.

La territorialización de la producción de la Z.O.V.M. va de más a menos causadas principalmente por actividades altamente intensivas en mano de obra y poco creadoras de valor agregado sin mantener una modernización en su equipo, herramienta de trabajo y sobre todo sin la capacitación del personal calificado con una escasa vinculación interempresarial que no dan origen a retener excedentes de crecimiento productivo, de tal manera que es importante promover un modelo de desarrollo industrial desde adentro.

A pesar de todo lo expuesto en este punto, lamentablemente se continúa con la retención de terrenos por propietarios que no urbanizan, ni edifican, ni aceptan algún precio de su solar ya que su interés preponderante es la especulación con expectativas de uso o de rentas futuras para la colocación de anuncios espectaculares que se incorporan como valores adicionales al valor actual de los predios ejidales, dando a la expropiación de terrenos ociosos destinados al uso industrial, montando bodegas, naves industriales, galeras, almacenes cuya operación logística se da en la Z.O.V.M. mientras que su domicilio fiscal esta ubicado en la ZMVM concentrándose a incrementar nuevas reservas territoriales aptas para una zonificación de lotes industriales.

8.2 PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN-URBANA

En el año de 1963, a través de la expropiación parcial de ejidos se creó la Zona Industrial del Valle de Toluca (durante el gobierno del Dr. Gustavo Baz Prada 1957-1963), estableciendo siete secciones dentro de las que se encontraba lo que posteriormente se conocería como Corredor Industrial Toluca-Lerma. Y el establecimiento de grandes industrias, como las automotrices, dan inició a la etapa media de industrialización, incentivándose el fortalecimiento de las industrias ya existentes y el establecimiento de otras en las zonas rurales con el fin de acoplar el desarrollo industrial a la dinámica agropecuaria de esos lugares pertenecientes al Valle de Toluca.

Existía la política proteccionista a la industria presente en este periodo, mediante franquicias fiscales y la reducción de impuestos, predominando empresas dedicadas a sectores tradicionales: la industria textil, de hilos, alimentos y papel, entre otros, pero también se comenzaba a fomentar el desarrollo de otras actividades que podrían presentar un mayor potencial económico, tal fue el caso de la industria automotriz y el transporte, que incluso llegó a ser el motor del desarrollo industrial mexicano (Sobrino, 1994).

En este periodo se siguió fomentando el desarrollo industrial en los municipios conurbados al Distrito Federal, sin embargo se intentó revertir el proceso de concentración industrial en la ZMVM y en los ejes Toluca-Lerma, Toluca-Naucalpan y Toluca-Ixtlahuacan-Pastejé, es decir, se eligió y delimitó una superficie específicamente destinada a la implantación industrial que pudiera ofrecer al capital industrial terrenos con adecuadas localizaciones a bajo costo, para promover la industrialización del Valle de Toluca.

A finales de los años sesenta los gobiernos federal y estatal decidieron dar el primer paso concreto para la instalación de la gran industria en el eje Toluca-Lerma y hacia el norponiente del Estado, siguiendo la dirección de la carretera a Atlacomulco sobre la ruta trazada por el ferrocarril, que en su trayecto desde la capital de la República hasta el norte del país abría la vía Toluca-Ixtlahuaca-Atlacomulco.

Esta localización e integración del Valle de Toluca deriva a un planteamiento de un proceso industrializador en la ZPVM, integrada por siete municipios conurbados: Toluca, Lerma, Xonacatlán, San Mateo Atenco, Metepec, Ocoyoacac, y Zinacantepec, denominados como ZPVM comprendiendo una extensión territorial de 1,211.25 Km². con una población de 886,147 habitantes para el año de 1990.

En éste periodo se comienza a evidenciar las primeras fases del proceso de industrialización, aumentando el número de talleres, almacenes y bodegas en forma dispersa, incluso hasta los dispensarios de botica y medicamentos, de esa manera se organizaba una cooperativa en el que algunos casos eran familiares, constituyendo la pequeña industria en la Z.O.V.M.

Así se acercaba la manufactura a los pequeños establecimientos donde se procesaban algunos medicamentos, los hilados, tejidos, el procesamiento del papel y la imprenta, etc., en tanto que se aproximaban la manufactura a la fábrica y la comercialización de las mercancías, materias primas, algunos artículos de bienes y servicios de las grandes empresas con obreros asalariados y con un gran capital de inversión, como se acaba de señalar con anterioridad.

La papelería y comercializadora más grande de América Latina se estableció en la localidad de San Rafael, Tlalmanalco y la comercializadora y productora de tapetes de Luxor ubicada en la localidad de Texcoco, mientras que en Amecameca se establecía la fábrica de tenis, raquetas y todo tipo de artículos deportivos abasteciendo un gran mercado sobre todo de la ciudad de México y Cuernavaca y por supuesto sus alrededores, este panorama muestra que la incipiente industrialización también tuvo lugar en la Z.O.V.M.

Sin olvidar los establecimientos de rancherías y varios establos que comercializaban los productos lácteos, ubicados en Texcoco, San Vicente Chicoloapan y Chalco, la instalación de varias empresas y fábricas envasadoras de vinos y licores ubicadas en el municipio La Paz, una empresa que había sido el resultado de grandes esfuerzos por conquistar el mercado del área metropolitana y promover una serie de servicios a su alrededor como lo es la empresa industrializadora y embotelladora de Domecq, como consecuencia de la intervención del Estado para promover la industria y reactivar los procesos de producción industrial, bajo una carencia de una política industrial integral que considera todos los requerimientos de la gran industria.

El problema es que hasta finales de los años sesenta no se contaba con las condiciones generales de establecer una plataforma industrial basada en una mayor producción por la carencia de infraestructura de la zona, de los servicios y las vías de comunicación que todavía no se enlazaban a otras regiones para la comercialización de los productos o materias primas, ni los medios de reproducción de la población que se iba asentando, a partir de las cuales la gran industria pudiera efectivamente instalarse en la Z.O.V.M.

Lo más importante de la industrialización hacia finales de los sesenta, puede hablarse de un periodo que impulsó al Corredor Industrial Toluca-Lerma con la llegada de 18 nuevas empresas, de las cuales 13 se

ubicaron en el Valle de Toluca y 5 en Lerma. Se trata de 13 grandes industrias y 5 medianas, sobre todo correspondientes a la rama automotriz, química, textiles y alimentos, con lo que se avanzaba en la consolidación industrial de la ZPVM, con una desigualdad regional industrial, marcando un eje de la futura zona metropolitana que paralelamente se concentraba el territorio de Toluca a las articulaciones industriales tanto a la ZMVM como al norte y sur del Estado de México.

También en 1960 ambas regiones eran eminentemente agrícolas y ganaderas, dedicadas a la producción de maíz que representaba el 75% de la producción, además de legumbres, cereales y diversas especies de ganado, sobre todo lechero. Sin embargo los dos cuerpos naturales: el antiguo lago de Chalco y el ex lago de Texcoco pasaron por un proceso de desecación provocando la desertificación de los suelos aptos para la producción agropecuaria convirtiéndolos en salitrosos. No obstante, el 42% del territorio de la Z.O.V.M. seguía siendo agrícola y pecuario hasta finales de la década de los ochenta. De las casi 32 mil hectáreas dedicadas a la agricultura al inicio de los años noventa aproximadamente 75% era de temporal y en consecuencia de baja productividad y competitividad ante usos de suelos alternativos como el urbano.

Ya que muchas familias de jornaleros se dieron a la tarea de repartir esas tierras improductivas a sus hijos se establecieron cerca del núcleo familiar inicial; donde algunas áreas se mantenían el uso forestal, agrícola y ganadero. Si bien por la topografía de estas áreas y por el hecho de que los hijos de los jornaleros cambiaron su actividad por técnicos, seguridad y obreros generales, se establecieron diversas prioridades dando paso a la tala clandestina e inmoderada y la ocupación de las laderas de estos predios, convirtiéndose en un verdadero proceso de la autoconstrucción de viviendas precarias y de naves industriales, talleres, bodegas, almacenes, galeras, aulas de capacitación técnica industrial, jaurías de perros (criaderos), adaptaciones de áreas para lavado de automóviles, etc., que prácticamente han destruido la masa forestal y agrícola de la Z.O.V.M., enfatizando a un más las expresiones urbanísticas más intolerable.

Mientras que la población se concentra principalmente en la actividad porcina de producción concentrada en algunos rancharías o haciendas existentes, con la infraestructura suficiente y adecuada para la crianza y comercialización de este ganado; también encontramos ésta actividad, a nivel doméstico sin instalaciones adecuadas, con producción escasa y poca calidad del ganado que se realiza con apoyo al ingreso familiar; en términos generales se puede decir que no hay una vocación de la población en este rubro, pues además de no contar con una infraestructura consolidada en ambas regiones, los precios hoy día son muy elevados en alimento y medicamentos para la crianza, ya que en el sector Ganadero lo que más se comercializa es el forraje.

Se ha dado el establecimiento de trabajos y negocios personales dentro de la Z.O.V.M. introduciendo con mayor apertura a las mujeres al campo laboral, que trabajan en las ventas por catálogos (productos de belleza y artículos para el hogar y en la venta al menudeo de calzado), también en la adaptación de un área de su domicilio particular para instalar una cocina económica o un taller de confección de prendas de vestir, comercialización de mayoreo de abarrotes, misceláneas, papelerías, estudios fotográficos y de filmación, sin el descuido de los quehaceres domésticos y familiares.

Los cambios que reportan en sus negocios son de 26% con un crecimiento en el tamaño de su negocio debido a la apertura de nuevos clientes, mejorando la calidad de sus servicios y sus bajos costos; mientras que el 20% contrató más empleados por el incremento del volumen de trabajo, otro 20% manifiesta haber adquirido herramientas y el 13% invirtió en un local para la comercialización de sus productos y ventas. Todo ello es mediante una cultura del ahorro y administración de gastos en adquisiciones y ventas de sus productos; obteniendo como opción adicional la participación en tandas. Más de la mitad percibe una tendencia a poder ahorrar cada vez más demostrando la capacidad de ahorro que tienen las mujeres de la Z.O.V.M.

Algunas empresas que actualmente operan dentro del sector agrícola-ganadero, tienen un papel importante en el sector de productos alimenticios, bebidas y tabaco; algunas de ellas provenientes de Azcapotzalco, D.F., Cholula de Rivadavia, Pue., y Texcoco, Edo. de Méx.; la dinámica económica dependía de conjuntar el capital contable de cada establo, la maquinaria, herramientas, equipo así como de los

animales, contando al principio con escasa diversificación en sus procesos de producción pero con una mayor amplitud de crecimiento a futuro dentro del proceso de industrialización para consolidar un *Parque Industrial Agropecuario*. Se fusionaron diferentes actividades con el único objetivo de continuar un mejoramiento en el proceso de pasteurización de la leche, aumentar su capital contable e incrementar su radio de influencia de comercialización.

Disminuyeron las obras de infraestructura urbana y equipamiento en la Z.O.V.M., reflejándose en la gran industria de producción de tapetes Luxor de Texcoco, proveedora y comercializadora que por falta de una adecuada comunicación con la frontera norte cambió su sede a la ciudad industrial de Monterrey, contando con un mejor servicio de transportación de mercancías con una distancia más próxima al aeropuerto de Monterrey con la disponibilidad de las vías férreas y acceso a las autopistas y carreteras de comunicación nacional e internacional hacia la frontera, obteniendo mayor disponibilidad de los servicios sin carecer de abastecimiento de agua, drenaje, energía eléctrica y un grado de urbanización regional así como la cercanía con otros parques industriales propicio para una mejor operación de intercambio comercial de servicios.

Como se mencionó dentro de la Z.O.V.M. se mantuvo la Fábrica de papel y cartón más grande de América Latina a pesar de una falta de modernización en su equipo, maquinaria y una tecnificación industrial, además de usar un excesivo consumo de agua carente en el municipio de Tlalmanalco, como también la falta de capacitación y especialización en su mano de obra, para insertar una nueva modalidad de maquilas y ensambladoras.

Ahora bien la estructuración espacial de ésta zona, estableció en su momento un sistema de infraestructura de nichos competitivos buscando abrir nuevos mercados, como lo fue el caso específico de los sectores encargados de manufacturar y comercializar los Tapetes de Texcoco que posteriormente abrió otros mercados hacia el norte del país, específicamente en la ZMM, donde encontró una cercanía geográfica más estratégica para comercializar sus productos con Estados Unidos y Canadá, dejando la evidencia de que la ciudad de Texcoco careciendo de un mayor impulso industrial y empresarial es una alternativa de comunicación con otras regiones, solamente apoyado de la infraestructura regional de la ciudad de México.

A principios de 1970, una agrupación expansiva de empresas multinacionales y empresas extranjeras de origen estadounidense, canadiense, japonés, francés, alemán e inglés, buscaron en Latinoamérica incluyendo a México la posibilidad de insertarse y posicionarse en el mercado comercial, encontrando cerradas las puertas a la inversión extranjera, por lo que buscaron otros nichos de mercado en otras ciudades, descubriendo en el bloque asiático la oportunidad, en un puerto de tránsito de mercancías establecido en los años de la colonia inglesa en el extremo sur de la península de Malasia una esperanza llamada *Singapur*, hoy día es una ciudad-Estado dotada de la más alta tecnología, con efectividad de los servicios públicos, una economía de mercado libre y abierta, fomentando el excedente presupuestario evitando cualquier tipo de subsidio para mantener una industria competitiva a favor de un desarrollo colectivo social. Actualmente ocupa el segundo lugar a nivel mundial, detrás de Nueva Zelandia, manteniendo las condiciones óptimas que facilitan eficazmente la apertura de un negocio.⁴⁶

A nuestro país se le considera como uno de los países más globalizados del mundo pues cuenta con una serie de acuerdos comerciales con diversos bloques económicos y países individuales. Es la única nación que mantiene relaciones comerciales con los tres continentes que forman la tríada (América del Norte, Europa y Asia).

Si bien, para sacar un mejor provecho de estos acuerdos comerciales tendremos que mejorar significativamente no sólo en *el plano terrenal* (infraestructura) sino también mejorar *el plano de la regulación* que emite el gobierno federal, estatal y municipal y por ende realizar los cambios prudentes en materia de legislación regulatoria sobre todo en los rubros de comercio transfronterizo, trámite de licencia,

⁴⁶ Periódico Reforma; Información Internacional; México 17 de octubre del 2005.

obtención de créditos, registro de propiedad, cumplimiento de contratos, protección a inversionistas, protección al medio ambiente y tener bien identificados los posibles nichos de mercado por medio de corredores económicos industriales para la instalación de nuevas empresas.

En el actual contexto de la globalización económica la competencia para atraer y retener inversiones en el mercado de ciudades del mundo es cada vez más competitiva. Por lo anterior, cobra especial fuerza e interés que las ciudades ofrezcan las mejores condiciones posibles para el desarrollo, tanto para los posibles inversionistas como para los visitantes y sobre todo para su población. Entre otros satisfactores, las ciudades consideradas atractivas son aquellas que ofrecen buenas condiciones de vida urbana, belleza en su medio construido y natural, excelentes servicios de todo tipo, suficiencia de infraestructura, transporte, seguridad, buen clima laboral y social y buenos niveles de gobernabilidad.

Para su logro o potenciación de alguno de estos importantes atractivos urbanos es necesaria la implantación previa de un nuevo paradigma de planeación regional integral y consensuada, ligada a una gestión urbana eficiente y participativa, caracterizada por una fuerte vinculación: público-privada, por un alto grado de participación de los actores sociales y sobre todo, por su énfasis en el proceso del *desarrollo económico regional*, como el fortalecimiento del consumo interno mediante un aumento sostenido del salario real de los trabajadores y la creación de un mayor número de empleos, la consolidación de las ventajas competitivas para fomentar la atracción de flujos de inversión nacional y foránea, la reorientación del gasto público para cubrir necesidades insatisfechas de infraestructura básica y la mayor vinculación de sectores exportadores con empresas proveedoras de insumos y materias primas.

Así como el diseño de una serie de mecanismos para hacer frente a las crecientes importaciones provenientes del resto del mundo en un contexto de apertura comercial cada vez más intensa. Además, de enfrentar los problemas significativos de subempleo derivados de la marginación urbana y del explosivo crecimiento urbano que se avecinaba en la Z.O.V.M.

Ahora bien, la situación de la Z.O.V.M. en términos generales en algunos municipios dentro del periodo de 1970 a 1980, la tasa de crecimiento medio anual fue del orden de 6.8%; y casi 65% correspondió a la inmigración. En 1980 el porcentaje de inmigrantes se incrementó ocho puntos porcentuales respecto a 1970, ya que en esta década, la tasa de crecimiento disminuyó sensiblemente (2.7% anual), siendo aún elevada en comparación con la observada para todo el país en el mismo periodo que fue de 1.98%.

La industria del Estado de México es territorialmente muy polarizada, pues las tres regiones "importantes" concentran más de 90% del potencial industrial y cuatro "con alguna importancia" que concentran prácticamente la industria de la entidad, mientras que menos de 5% se distribuye entre las cuatro regiones restantes: Valle de Bravo, Tejupilco, Coatepec Harinas y Jilotepec.

Este fenómeno de concentración territorial de la actividad industrial en el Estado de México también se vio influido por las políticas de desarrollo de los parques y ciudades industriales, anteriormente mencionadas, pues la mayoría de estos se concentraron en la zona norte y centro de la entidad del Valle de Toluca.

El problema del empleo es sin duda el más apremiante en la economía que prevalece en la Z.O.V.M. al aumentar los flujos migratorios hacia otras entidades federativas y hacia los Estados Unidos por la falta de oportunidades y de proyectos de gran envergadura que no han fraguado, ya que no sólo se han detenido sino que se han incrementado a pesar del crecimiento económico que ha mantenido el Estado de México, aún cuando es uno de los estados con personas con mayor grado de calificación y escolaridad.

La manufactura en el estado de México absorbe el 36% de la PEA y concentra sólo el 12% de las unidades económicas, lo que significa que el mayor porcentaje de trabajo lo generan las grandes empresas. Cabe destacar que el uno por ciento de las unidades económicas de la industria manufacturera genera alrededor del 21% del empleo en la Z.O.V.M., lo que indica que en promedio cada una de estas empresas grandes absorbe aproximadamente 30 a 40 trabajadores y en algunos casos rebasa estas cifras, resaltando su importancia en la actividad productiva de la entidad, incidiendo por la apertura comercial del T.L.C.A.N. y en la zona que se ve reflejado por ser una de las fuentes más importantes en la generación de trabajo con

una participación del 12.85% de la población ocupada; situación que es muy diferente a la que se observa en el comercio y los servicios informales con una participación del 26.21% de la población ocupada, ya que este sector ha ido incrementándose a más del 8% de la PEA que es no remunerada, mientras que la población ocupada por cuenta propia también aumento de 9.78% a 11.71% respectivamente, (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 21 y anexo gráfico 21-A).

A su vez, ésta población ocupada por cuenta propia equivalente a 77,622 personas que cuentan con empresas que son consideradas microempresas administradas de manera familiar, que son las que más empleos brindan, representando casi el 33% del total de la Z.O.V.M.; el incremento de esta población se debió de alguna manera al cierre de algunas empresas que no podían competir con sus productos por falta de tecnificación de maquinaria, equipo y el gran volumen de trabajo, sin contar con una mano calificada y especializada en los tornos de instrumentista aparatista que requiere de menos de 5 personas por máquina para el proceso de producción de moldes, clara evidencia de la competitividad del libre mercado que hace que las empresas se tecnifiquen día tras día siendo indispensable la capacitación de su personal.

La población que ha ido disminuyendo paulatinamente es el sector minero con tan sólo 6,127 personas, alcanzando apenas un 0.92% de participación. Este sector tiende a desaparecer sobre todo en la Región Sureste de la Z.O.V.M. ya que las autoridades del gobierno no han dedicado grandes esfuerzos hacia una política de reactivar el sector minero y mucho menos en la recuperación del salario de los grupos de menor ingreso que están considerados en esta rama, con lo cual no se atienden las necesidades más indispensables de los más pobres, estableciéndose que la mayoría de la población que realiza ésta actividad (entre los 38 a 56 años de edad principalmente) agudiza la tendencia a generar más pobreza porque en su mayoría mantienen una escolaridad de primaria o secundaria.

Llegando a la conclusión que la pobreza y la marginalidad de la Z.O.V.M. se asocian con la carencia de bienes y servicios. La insatisfacción de necesidades básicas se debe a la falta de interés por parte de la población para finalizar sus estudios básicos.

En las Gráficas 23-A, 23-B y 23-C podemos observar respecto a los servicios financieros que apenas alcanza un porcentaje participativo del 1.54% con una población ocupada de 10,223. En este sector se refleja con claridad que no se cuenta en su mayoría en la cultura del ahorro sino que la población no tiene ingresos suficientes; los niveles de desempleo y subempleo se han incrementado debido que el 34% de la población comprendida en la Z.O.V.M. es analfabeta y no tiene algún oficio definido; la mayoría de éstas poblaciones se localizan en las siguientes actividades: en la minería como se mencionó con anterioridad, en la industria de la construcción con una participación de población ocupada del 9.57%, servicios personales y mantenimiento con 5.22%, seguridad pública y defensa con 4.55% y en otros oficios afines como operadores de unidades de microbuses, combis o de transporte público, siendo los que más sobresalen dentro de una población analfabeta, mientras que en el sector de Transportes y comunicaciones con 66,633 personas ocupadas siendo una actividad en consolidación, (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 22 y 23).

Esto da margen a la existencia de un aumento en el subempleo, por temporalidades o eventualidades de trabajo, cuando lo requiere alguna industria como la Pedro Domecq entre otras, sacando un excedente de producción, un desempleo abierto arriba de un 3.8% (1990), pasando a un 6.8% (1995). Actualmente se tiene registrado un 5.6% continuando con un incremento de la economía informal que no tiene la oportunidad de invertir o ahorrar, población que esta al día con sus gastos en canasta básica y otros servicios, siendo que más del 42% de la población en condiciones de trabajar se traslada para realizar sus actividades o empleo que genera algún ingreso.

Según datos del Consejo Estatal de Población (2000) y el INEGI Censo económico del 2000. Características del Estado de México el 58% de la población recibe hasta 2 veces el salario mínimo, es decir se encuentra en una situación de pobreza absoluta, por lo cual ha incrementado los índices de inseguridad de la zona y por ende éste sector se abstiene de colocar más sucursales bancarias o aseguradoras, arrendadoras financieras o algunas sucursales bancarias, siendo que ésta zona colinda con algunas delegaciones del D.F. que también tiene una mayor incidencia delictiva.

La actividad estancada en la Z.O.V.M. es el sector primario con un 3.68%, la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, manteniendo una participación de 18,504 personas ocupadas. El municipio de Texcoco y Chimalhuacán perdieron su capacidad productiva de la cuenca lechera y agroindustrial dependiendo del mercado comercializador, distribuidor de insumos, equipos agrícolas y el procesamiento de algunos productos agroindustriales.

Encontrándose esta zona en una situación crítica con altos niveles de desempleo y los bajos ingresos, siendo una realidad lacerante dentro de ésta zona, desprendiéndose un alto índice de inseguridad social y de marginalidad urbana, agudizando problemas que son más notorios: la baja incidencia de inversión por parte de la cúpula empresarial para posicionarse en un nicho de mercado y estableciendo fuentes de empleo en una zona sin un ordenamiento territorial en donde los coeficientes de ocupación y de utilización del suelo sobre todo en terrenos ejidales, comunales, pasan por un proceso especulativo destinado fundamentalmente al uso habitacional, así como el continuo abandono de las tierras agrícolas con el consecuente decremento en la producción de alimentos y materias primas, la continua irregularidad en la tenencia de la tierra sobre todo en la propiedad privada y estatal y por ende una constante migración de las cabeceras municipales en busca de un mejor posicionamiento en el ámbito laboral y de bienestar social.

Como podemos observar la Z.O.V.M. se encuentra por su especialización económica centrada en las actividades comerciales y de servicio, transportes, almacenamiento, comunicaciones (*sector terciario*) y las actividades industriales manufacturera mientras que el más deprimido es la minería (*sector secundario*), la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (*sector primario*). En lo que se refiere a un incremento considerable respecto a otras décadas es la concentración de un 11.71% de la población ocupada por cuenta propia y un 10.05% en transportes y comunicaciones, un 9.57% en la rama de la construcción, sobresaliendo una mayor participación en el comercio representado con un 26.21%, tiende a incrementarse este sector económico, por lo que respecta a la participación de la industria manufacturera también alcanzó un repunte relativo del 12.85%.

La industria alimentaria de la confitería a desplazado a otras actividades que se manifestaban en los municipios de Chalco, Tlalmanalco y Amecameca como son la Planta Harinera Industrial, la matanza de ganado, la preparación y empaque de carnes, embutidos para alimentos, en Texcoco y Chicoloapan que desplazo incluso la comercialización de granos y semillas, como también la elaboración de jarabes y colorantes naturales y las empacadoras y almacenadoras de grenetina, siendo que estos municipios la industria pesada y extractiva tuvo una mayor incidencia con la fabricación de herrajes y troqueles, fabricación de muñecos de peluche, fabricación de asientos para microbuses y combis como también la industria textil con los tapizados de interiores, en Chalco la fábrica de medias y pantimedias e hilados de fibras blandas.

En la Z.O.V.M. muchas áreas de antigua industrialización han padecido un profundo declive con un gran número de inmuebles abandonados o rentados sin ninguna productividad interna, éste declive se hizo especialmente patente en todas las economías industriales a comienzo de los años ochentas y se ha ido convirtiendo en un problema de adaptación estructural aún no resuelto en muchas de ellas, especialmente en aquellas comprendidas en Tlalmanalco de Juárez, Amecameca, Chicoloapan de Juárez, Chimalhuacán, fuertemente dependientes de los sectores tradicionales como el carbón, el acero, el vestido o el textil.

Los cierres de empresas y la generalización del desempleo en estos municipios ha motivado en muchos casos la reacción de los agentes locales, las empresas implicadas, las que desean invertir en esas localidades, los gobiernos estatales y locales manifiestan su interés de que todos estos actores deberán tener como objetivo su adaptación a los cambios de la nueva economía globalizada.

La actividad en pleno desarrollo es la industria manufacturera, transportes, almacenamiento y comunicaciones, comercio, restaurantes y hoteles. En proceso de consolidación son los servicios financieros, seguros actividades inmobiliarias y de alquiler, servicios comunales, sociales y personales y en proceso de desaparición es la minería, mientras que la actividad estancada es la agricultura-ganadería, electricidad, gas, agua y los servicios bancarios.

Dentro de este proceso la industria minera de la extracción de cantera, arena y arcilla en los municipios de Chimalhuacán y Tlalmanalco mantienen una producción de comercialización del orden del 45%, siendo que estos mismos municipios tiene una mayor incidencia participativa en el tratamiento y empaqueo de dulces, chocolates y confituras, en la elaboración de frituras y sus derivados, elaboración y comercialización de molinos de tortillerías, ésta última actividad la comparten con Chicoloapan, al igual que la comercializadora de hielo y la fábrica de chocolates y amaranto en el municipio de Amecameca.

El municipio de Chicoloapan dio cabida a la industria manufacturera con la fábrica de trofeos y artículos deportivos, de placas conmemorativas y grabados en general, de sellos metálicos y de goma, la fábrica de escobas, cepillos y similares y en Chimalhuacán la industria del cuero con la elaboración y fabricación de huaraches, sandalias, alpargatas, calzado de tela, con suela de hule o de plástico y en Chalco la fábrica de calzado para seguridad industrial, ambos municipios se caracterizaron también por la instalación de expendios de materiales para la construcción, la colocación y suministro de lonas industriales en eventos especiales.

El municipio de Ixtapaluca encabezó el proceso de industrialización de la madera y productos de madera con la fabricación de muebles preferentemente de madera, partes, piezas, aglomerados y la comercialización de muebles, así conjuntamente con el municipio de Chicoloapan en la industria básica con los explosivos y fuegos artificiales, piezas de plástico para uso industrial y la industria química de plásticos. La industria metálica básica la comparten preferentemente los municipios de Chimalhuacán, Chicoloapan y Valle de Solidaridad con la instalación de talleres de pailería, fábricas de esmerilados, abrasivos y metalurgia de aluminio y soldaduras. En el municipio La Paz la comercialización de servicios de tintorerías, sonidero (alquiler de equipo de sonido para eventos sociales), equipos de protección y contra incendio como el comercio de llantas y rines, comercio de refaccionarias automotriz, servicio de grúas, conforman el perfil industrial-urbano de la Z.O.V.M.

Dentro de un contexto locacional se ha venido desarrollando una crisis de la estructura agraria que lleva a la intensificación de la migración campo-ciudad, aunado a las tasas de crecimiento demográfico tienen como resultado el que una parte de la población no pueda ser incorporada como fuerza de trabajo productiva y se obliga a dedicarse a actividades de subsistencia básicamente en el sector terciario de la economía, tales como vendedores ambulantes, operadores de autotransporte, empleados domésticos, boleros, policías de seguridad pública, herreros, plomeros, carpinteros, mecánicos automotrices, etc.

Los indicadores empleados en la delimitación de las zonas metropolitanas de México por municipio, dentro del Cuadro 21, nos muestran una población de 1,946,347 habitantes en la Z.O.V.M. representada por un 60.53% de la población ocupada residente en el municipio, es decir, que trabaja en su localidad. Un 36.22% de esa población tenía su centro de trabajo en el Distrito Federal y otros municipios conurbados centrales como Ecatepec, Naucalpan, Huixquilucán, Tlalnepantla y Toluca mientras que el 3.24% trabaja en otros municipios colindantes a la zona, es decir, ante la falta generalizada de empleo en los municipios de la Z.O.V.M., 7 de cada 10 trabajadores debían trasladarse cotidianamente a otros lugares del área metropolitana generalmente al centro y norte, provocando desplazamientos que consumen mucho tiempo y una porción importante del ingreso. Como producto de una ocupación del suelo básicamente habitacional, la Z.O.V.M. se convirtió en un conjunto de "ciudades dormitorio" para estratos populares.

Al final de la década de los ochenta 43.52% de la PEA trabajaba en el sector secundario, destacándose en la industria de la construcción 28.31%. También se dedicaba a los servicios, principalmente el comercio con 22.69%, en tanto que las actividades primarias habían perdido prácticamente su importancia al concentrar apenas 3.68% de la PEA (Ver anexo gráfico 22-A y 22-B), ya que una parte importante de la población trabajadora, engrosaba actividades de baja productividad como es la construcción y el comercio ambulante, desapareciendo paulatinamente las actividades agropecuarias.

Si se toma en cuenta la pérdida de poder adquisitivo del salario, ocurrida durante la última década, se puede estimar que la gran mayoría de la población de la Z.O.V.M. se ubica en niveles de subsistencia, siendo que los ingresos de la población que percibe menos de 1 SM representan el 4.50%, hasta 2 VSM el

38.63%, de 2 a 3 VSM el 9.56%, de 3 a 5 VSM el 35.22%, y el 7.09% percibe más de 5 SM, como lo muestra la Gráfica 20.

Esto quiere decir, que la PEA que percibe de 1 a 3 VSM representa el 57.69% del total de la población. En el otro extremo, solo 7.09% de la PEA recibía más de cinco veces el salario mínimo. En promedio por familia, se calcula que 1.6 miembros percibían ingresos, lo que si bien implica una elevación del monto familiar, reduce las posibilidades de educación para una parte importante de los jóvenes, impidiendo en el mediano plazo romper con el círculo de la pobreza.

8.3 CENTRO DE ACOPIO Y ALMACENAMIENTO + CONTENEDOR HABITACIONAL

Sin lugar a duda, el T.L.C.A.N. marcó una pauta que contrajo en materia de negociaciones una difícil integración a los circuitos económicos regionales que ha desnudado las carencias de un sistema de infraestructura de nuestro marco jurídico urbano y de nuestras políticas urbanas regionales. El hecho de no prever un área de fomento económico estimuló a la pequeña y media empresa en la Z.O.V.M. con el propósito de impulsar las actividades económicas industriales implementando instrumentos y estímulos considerados por los diversos programas del Gobierno del Estado de México con una prioridad a las políticas de regeneración y revitalización urbana.

Lo que si se previó por otras dependencias de gobierno fue la conformación de insertar el *programa Hábitat* que ha contribuido en gran medida a grandes proyectos urbanos habitacionales concebidos como *operaciones emblemáticas del urbanismo sexenal*, que no tienen como objetivo la reorganización estructural del tejido físico y económico urbano de la Z.O.V.M. sino simplemente responder a una *demanda de déficit habitacional* sin incorporar una reconversión de amplios espacios destinados al desarrollo de corredores económicos industriales para absorber otra *demand imperante de creación de empleos*, aprovechando la conformación del potencial humano del *Contenedor Habitacional*.

En tanto se trata de un acuerdo comercial entre países, donde cada uno de ellos compite por los mercados regionales, previa eliminación de barreras arancelarias para permitir el libre flujo de mercancías, donde cada país es responsable de cómo define los mecanismos de competencia, la estrategia que asigna a cada uno de sus espacios intraregionales.

La cobertura de servicios públicos en la vivienda que presenta la Z.O.V.M. es de 398,407, de las cuales 369,950 cuentan con agua entubada, 394,821 con drenaje y 392,894 con el servicio de energía eléctrica; sobresaliendo los municipios de Chimalhuacán con 99,372 viviendas, de éstas, el 87% cuentan con el servicio de agua entubada, el 82% con drenaje. Valle de Solidaridad cuenta con 66,901 viviendas, también ha recibido una mejora en la calidad de sus servicios con el 98% de agua entubada y el 95% con drenaje. Ixtapaluca con 61,310 viviendas, contando con un porcentaje de cobertura del 92% de servicio de agua entubada y el 89% con drenaje. La Paz con 45,367 viviendas con el 91% cuentan con el servicio de agua entubada y el municipio de Texcoco con 41,473 viviendas de estas cuentan con una cobertura del 93% con el servicio de agua entubada, al igual que el municipio La Paz con una cobertura del 88% con drenaje, teniendo en común estos municipios una cobertura de vivienda con energía eléctrica del 98%, (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 25 y anexo gráfico 25-A).

Ahora bien el porcentaje del total de la población que cuenta con los servicios básicos de agua entubada, drenaje y energía eléctrica, reforzados por los programas de viviendas de interés social han consolidado su plataforma de infraestructura básica, como es el caso de los municipios de La Paz con el 91.16%, gracias a la cercanía con el municipio de Nezahualcóyotl y la ciudad de México.

Mientras que en el municipio de Valle de Solidaridad con 74.10% de su cobertura por la cercanía colindante con respecto a la infraestructura consolidada de Iztapalapa. Ixtapaluca 86.84%, Texcoco 86.24%, Chalco 84.50% y Amecameca 76.60%. Los porcentajes más bajos de servicios básicos en la población total corresponden a los municipios de Chimalhuacán 70.24%, Atenco con 64.46%, Chicoloapan 63.28% y Tlalmanalco con 68.26%.

Esta cobertura del sistema de infraestructura y servicios públicos paso de 66.80% a 76.57% de cobertura real, dado también que el porcentaje total que cuenta con el servicio telefónico paso de 58.26% a 74.49% existiendo todavía un rezago en varias comunidades de la zona sin cobertura de líneas, reconociendo el incremento y mejorando la cobertura de estos servicios públicos caracterizados por un intervencionismo estatal del cumplimiento del "Programa Hábitat" trayendo consigo la acentuación del papel hegemónico de una zona *Acopio* de personas, mercancías, materia prima y no de *Producción masiva*, emergiendo nuevos centros metropolitanos en situación de alta pobreza y una relativa mejora en sus servicios básicos.

En el mejor de los casos cierto tipo de inversión puede converger ventajas locacionales, de infraestructura disponible o presencia de recursos que generan dinámicas temporales de desarrollo, pero eso no constituye parte del acuerdo, siendo que el T.L.C.A.N. demanda requerimientos de inversión en diferentes aspectos, los cuales por su inercia, provocan impactos territoriales significativos, como es el caso de estudio en una profundización de las asimetrías regionales, la exclusión de sus espacios regionales (Noreste - Sureste) y la incorporación de nuevos territorios que no habían sido considerados, presentando problemas de pobreza evidenciando una represión en el equilibrio social regional.

Asociado a un problema del mercado inmobiliario, el otorgamiento de ampliaciones o áreas de futuro crecimiento industrial a los municipios actúan solamente como reguladores y supervisores de áreas de influencia que no mantiene en algunas áreas una mayor concesión en las decisiones del rumbo del desarrollo urbano.

De tal manera que se debería tener en consideración las conexiones e intersecciones en los principales ejes de comunicación hacia otros municipios para facilitar los servicios a empresas que quisieran instalarse, acondicionando y estableciendo en definitiva el suelo industrial: Polígonos industriales y parques tecnológicos. Siendo necesario y prioritario para la Z.O.V.M. ya que enfrenta una escasez de nuevas tecnologías o deficiencia en su infraestructura básica para eficientar los procesos de maniobras logísticas y disminuir los tiempos de entrega de mercancías, estableciendo una mayor consolidación de sus municipios para que sean partícipes de la operación logística y de capacidad de producción competitiva, aumentando una calidad de servicio de su capital físico territorial.

Dentro del sistema de agua potable en general se compone de métodos independientes que dotan de agua potable a las distintas comunidades municipales de la Z.O.V.M., algunos servicios son administrados por comités vecinales y otros por la dependencia municipal encargada de la subdirección de obras públicas y la comisión de agua principalmente; otra participación la tiene a su cargo el gobierno del Estado de México, contratando los servicios de la Compañía de Luz y Fuerza (Dirección de Obras y Mantenimiento), siendo que la maquinaria con que cuenta puede llevar acabo los trabajos, barrenando pozos para extraer del subsuelo más de 690 m³ diarios de agua para abastecer a la población por municipio, en coordinación con la dependencia de la Comisión Nacional del Agua (CNA).

Este hecho de que se continua con el abasto de agua por medio de pipas particulares, que se siguen realizando trabajos a marchas forzadas de pavimentación, entubado de agua y drenaje, la apertura de nuevos pozos, del tendido de nuevas líneas de alumbrado público, adoquinado, banquetas, reforzamiento de carpetas asfálticas, etc., significa que no se ha alcanzado en pleno desarrollo la consolidación de un desarrollo social, de equidad y del mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la Z.O.V.M. constituyendo una entidad marginal en los espacios urbanos y rurales, en todo caso constituye el pleno abandono del campo y un alumbramiento de la población cada vez urbanizada con una alta vulnerabilidad de marginación regional.

Esto ilustra la magnitud del reto en esta década que es asegurar diariamente el acceso oportuno a ésta población repartida en una superficie de aproximadamente de 7 mil 500 hectáreas aptas para los asentamientos humanos adicionales, tomando en consideración la fragmentada orografía de la Z.O.V.M. sin que se traduzca ésta zona en espacios excluidos de los procesos de comercio e inversión, considerando además que el hacinamiento y la segregación continúan siendo factores que definen la vida urbana de la Z.O.V.M. sin ningún enfoque integral para obtener un estándar de calidad y competitividad regional, respondiendo a las expectativas de un contexto comercial del T.L.C.A.N.

Con estas apreciaciones, ninguna de las regiones Noreste y Sureste que comprenden la Z.O.V.M. pueden aspirar a ser centros de producción competitivos internacionalmente. Por otra parte, la falta de concentración de capital, el cambio tecnológico y la desindustrialización han contraído el mercado laboral y elevado el desempleo que junto con el alto nivel de marginación de la población, han generalizado la informalización de una actividad comercial como forma de exclusión social acentuándose los índices de inseguridad de la zona.

Además, encontrándose una situación crítica con altos niveles de desempleo y los bajos ingresos, son una realidad lacerante dentro de la Z.O.V.M. desprendiéndose un alto índice de inseguridad social y de marginalidad urbana, agudizando problemas que son más notorios, como la baja incidencia de inversión por parte de la cúpula empresarial de posicionarse con un nicho de mercado y estableciendo fuentes de empleo en una zona sin un ordenamiento territorial, en donde los coeficientes de ocupación y de utilización del suelo sobre todo en terrenos ejidales, comunales, pasan por un proceso especulativo destinado fundamentalmente al uso habitacional y el continuo abandono de las tierras agrícolas con el consecuente decremento en la producción de alimentos, materias primas y la continua irregularidad en la tenencia de la tierra sobre todo en la propiedad privada y estatal; por ende una constante migración de las cabeceras municipales en busca de un mejor posicionamiento en el ámbito laboral y de bienestar social.

Confirmando que el T.L.C.A.N. no existe una concepción definida de un *desarrollo económico regional* y mucho menos intraregional, tampoco está implícita una prospección de impactos territoriales porque la concepción es sectorial y orientada a las ramas más dinámicas de la economía. En un espacio de aplicación asimétrico, estos impactos no pueden ser más que sociales y territoriales.

Ante ello el futuro desarrollo de la Z.O.V.M. se vuelve altamente vulnerable, porque al carecer de capacidades para insertarse favorablemente al mercado, corren el riesgo de una mayor marginación social, deterioro severo de las condiciones de vida y el aumento de la expulsión de su población.

Estas reflexiones demuestran un Estado *moderno*, que ha renunciado a ejercer una política de *desarrollo económico regional*, en el sentido de luchar contra las desigualdades regionales existentes de la Z.O.V.M., para dedicarse preferentemente a impulsar la aparición de condiciones diferenciales y competitivas entre las diversas regiones, sin ninguna articulación, siendo que lo dominante es la aparición de actividades motrices que articulan preferentemente éstas regiones con respecto a la ZMVM y la ciudad de Puebla, sin olvidar que un incremento de competencia entre territorios que se desarrolla en paralelo al incremento de la cooperación entre ciudades.

Mientras el Estado *moderno* pierde el sentido de *la planeación* y la única posibilidad de planificar y diseñar bajo una escala de locacional enclaves urbanos aislados, desarticulados en un contexto metropolitano como es el caso de la Región Noreste y la Región Sureste que comprende la Z.O.V.M.

Hoy día se requiere una vocación de acción a corto plazo, entre dos y seis años a fin de justificar plenamente su efectividad ante la población, fomentando una cultura de participación social permanente en la cuestión urbana, no sólo en la concepción del plan como un *producto*, sino enfatizando en el plan como un *proceso* para el *desarrollo económico regional*.

Un proceso facilitador y participativo de la gestión urbana permite identificar las ventajas y desventajas competitivas para un mejor posicionamiento en el competido escenario internacional y por otro lado, permite lograr un uso más efectivo de los recursos previniendo establecer una serie de prioridades de índole de infraestructura y servicios, capaz de establecer las regularizaciones y legitimización de los asentamientos humanos y establecer adecuadas provisiones, usos, reservas y destinos de tierras para la instalación de corredores económicos industriales, dando respuesta a una reconfiguración de manera diferencial de las regiones y sobre todo del desarrollo urbano.

8.4 EVALUACIÓN DEL PROCESO DE OCUPACIÓN TERRITORIAL- DEMOGRÁFICO

Por lo que respecta al proceso de ocupación del suelo se ha presentado un patrón similar, en cuanto a velocidad y desorden al de la explosión demográfica. Desde los años cincuenta se han vendido y ocupado grandes territorios en periodos de tiempo sumamente breves, con bajas densidades y en la mayoría de los casos mediante ventas ilegales, para luego disminuir considerablemente estos ritmos hasta en tanto se consolidan y se vuelve necesario incorporar nuevas áreas. De esta manera, se ocuparon en una primera etapa (1950-1960) grandes extensiones del ex vaso del lago de Texcoco, aledañas a la carretera federal México-Texcoco, las cuales absorbieron una porción considerable del crecimiento demográfico de la población de escasos recursos de la ciudad de México.

Las áreas que actualmente constituyen el municipio La Paz y Chimalhuacán, prácticamente son las mismas que se delimitaron al inicio de los asentamientos, encontrándose a la fecha totalmente saturada. Éste proceso de ocupación original de grandes extensiones de suelo con densidades extremadamente bajas que después se van densificando hasta su saturación, se repite en la década de los sesenta en el municipio de Chalco y en las áreas cercanas de Ixtapaluca sobre los terrenos ejidales.

En los setenta, ocurre lo mismo en Chicoloapan y en las franjas aledañas a la carretera federal México-Texcoco y su delimitación con Chimalhuacán y nuevamente en terrenos del ex vaso del lago de Texcoco alrededor de la autopista Peñón Texcoco.

Durante los noventa la ocupación extensiva ha ocurrido nuevamente principalmente en Ixtapaluca, Chalco, Texcoco y Chimalhuacán sobre los terrenos ejidales del ex vaso del lago de Chalco y Texcoco, área conocida originalmente como Valle de Ayotla. Por ello, cada acción pública al carecer de una política integrada de urbanización, facilita la ocupación irregular o cuando menos desordenada en el entorno de cada uno de sus desarrollos con lo que amplía la frontera urbana fuera de un esquema de plantación concertado.

La información de la Coordinación de Planeación Regional del Gobierno del Estado de México y de la Comisión para la Regulación del Suelo del Estado de México (CRESEM), la mayor parte de los habitantes que pueblan los municipios de la Región Sureste enfrentan problemas por la constitución geomorfológica del suelo; lo que implica baja capacidad de carga para construcciones, o bien, son espacios que se inundan regularmente en la época de lluvias o que por diversas causas físicas es más costoso y técnicamente complejo otorgar los servicios requeridos por su comunidad contando con una superficie aproximada de 3,753 hectáreas ejidales y comunales, 415 hectáreas de superficie privada y estatal, contando con una superficie irregular de 507 hectáreas, (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 24), mostrando que la mayor parte de los pobladores de la Z.O.V.M. enfrentan los más severos problemas de irregularidad de la tenencia de la tierra, que se traducen por una parte, en carencias de servicios e infraestructura básica, y por la otra, en incertidumbre respecto a su propiedad.

De acuerdo con estimaciones realizadas a partir de datos de 1981-1995 en el Valle de Chalco había una superficie irregular superior a 1,629 hectáreas, casi 980, hasta llegar a 399 hectáreas en 1995, incluyendo el municipio de Valle de Solidaridad; sólo si se calcula para toda la superficie urbanizada o sólo para la que tiene uso habitacional.

Este fenómeno involucraba 16,955 lotes familiares y más de 300 mil habitantes, equivalentes a casi 32% de la población total de la Z.O.V.M., destaca Chimalhuacán, con el mayor número de lotes 47,116 y una población de 242,317, representando 58% del total irregular. En el otro extremo se encontraba Ixtapaluca, con apenas un poco más de 5% del total de población en situación irregular, no obstante que la población de este municipio representaba 11.8% del total.

Es relevante considerar que al igual que en el resto de la Z.O.V.M., la irregularidad de la tenencia de la tierra se ha convertido en el camino "normal" para muchos pobladores urbanos ante la incapacidad del mercado y del Estado para ofrecer opciones dentro de la legalidad creada por la sociedad, ya que la población de la Región Noreste se localiza también en espacios conurbados con el área metropolitana,

asentándose una menor proporción en las localidades rurales. En otras palabras, en 1995 casi 63% de esta población de la Región Noreste ya se consideraba urbana, en Chimalhuacán alcanzo más del 80% y en Chicoloapan, con casi 54% de su población considerada urbana.

Sin embargo, estos datos deben observarse con cuidado, pues la población considerada no urbana por ubicarse en localidades pequeñas o todavía rurales, finalmente es parte de la población metropolitana y se encuentra ante intensas presiones para ser absorbida por la mancha urbana; de ahí que, en sentido estricto, prácticamente la totalidad de la población de la Z.O.V.M. es urbana.

Entre 1981 y 1997 las densidades brutas de población como consecuencia del patrón de urbanización extremadamente extensivo y desordenado que ha impedido la consolidación de las áreas que se van urbanizando, consolidando una superficie irregular de 1,308 hectáreas en la Región Noreste y estableciendo densidades netas de casi 90 habs./ha en el promedio, con extremos en Chimalhuacán de un poco más de 97 habs./ha y en Ixtapaluca superior a 76 habs./ha.

Es de observarse que estas densidades corresponden a un patrón disperso y horizontal de poblamiento que obedece a la permanente ampliación de la frontera urbana oriente, incorporándose suelo sin que se hayan saturado las áreas en proceso de ocupación con lo que se abren a la venta o invasión espacios que podrán preservarse para otros usos. Esto ocurre ante las libertades que tienen los fraccionadores irregulares e ilegales para actuar en cualquier terreno, sin que exista una intervención gubernamental capaz de controlar, ordenar u orientar este proceso.

Por otra parte, la regularización de la tenencia de la tierra ha devenido política gubernamental que se ha convertido en el Estado de México en una de las estrategias recurrentes de los regimenes contemporáneos del estado (desde la década de los sesenta), la cual en lugar de ser una estrategia temporal para abatir un problema que en el discurso oficial se dice que se ha convertido en permanente.

Pese a la magnitud de estas acciones y los resultados que reportan las agencias responsables, la regularización de la tenencia de la tierra no es la solución para proveer de suelo urbano a los sectores de escasos recursos, sobre todo en la Z.O.V.M. donde el fenómeno de la irregularidad rebasa las acciones estatales y municipales.

Las anteriores cifras son una muestra palpable de la concentración poblacional urbana con un índice de alta pobreza, tanto en la Región Noreste y Sureste, como producto de la injusta distribución de los recursos, oportunidades y beneficios generados por el modelo de desarrollo económico nacional y la metropolización urbana de la ciudad de México. El problema se agudiza porque enfrentamos un proceso que sigue evolucionando de manera acelerada y que no se reduce a solucionar las carencias de cerca de 2 millones de habitantes que viven ahí.

Aunque la migración intra metropolitana se redujera, tan solo el crecimiento "natural" de esta población implica ya un reto difícil de resolver en los próximos años, si persisten políticas y acciones gubernamentales aisladas y poco coordinadas. La estrategia de acción pública en la Z.O.V.M. debería entonces considerar los siguientes hechos:

De acuerdo con las tendencias de asentamiento humano en el área, se estima que en el año 2010 habrá 3 millones de habitantes, es decir, prácticamente el doble de la población asentada en 1995. La mayor parte de esta población quedara en el municipio de Chimalhuacán con más de 34% y en el de Valle de Solidaridad con casi 17%, que son precisamente los que presentan las más grandes carencias de todo tipo en la Z.O.V.M. (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 17 y 18).

Estimando que su tasa de crecimiento medio anual dentro del periodo 2000-2010 para el municipio de Chimalhuacán es de 6.3%, mientras que para el municipio de Valle de Solidaridad es de 4.2%. Estos incrementos poblacionales, demandarán entre el 2005-2010, casi 15 mil hectáreas de suelo urbanizado sobre la base de las densidades netas urbanas observadas hasta el 2000 de 154.3 habs/ha.

Para Chimalhuacán y 146.9 hab./ha. para Valle de Solidaridad considerando que toda la población será urbana, representando más del 57% del existente en 1990 en ambos municipios; sería posible reducir ésta superficie a la mitad, es decir, a 7 mil 500 hectáreas, ello exigiría revertir las tendencias a la caída de las densidades como producto de la apertura de nuevas tierras a la urbanización, ante la falta de cumplimiento de las políticas de uso del suelo y de una plena definición de los coeficientes de utilización y ocupación del suelo.

Estas 7 mil 500 hectáreas de superficie son aptas para asentamientos adicionales por su baja capacidad agropecuaria, adecuada geomorfología y aprovechamiento de la infraestructura instalada dentro de la Z.O.V.M. que permitiría el asentamiento de casi un millón 100 mil habitantes más para el año 2010 sobre la base de las densidades observadas hasta 1990; esta población, sin embargo, es menor en aproximadamente 140 mil habitantes a la estimada para el 2010 por parte del Gobierno del Estado de México por parte de la Coordinación de Planeación Regional.

Si bien existen muchos elementos adicionales a considerar para una estimación certera, sobre todo por las limitaciones que físicamente tiene la Z.O.V.M. para seguir asentando población de manera indiscriminada, especialmente cuando es de escasos ingresos y con patrones de ocupación sumamente desordenados e incluso ilegales tanto en la Región Noreste y Sureste.

Además considero que la urbanización no se reduce a incorporar nuevo suelo para satisfacer una demanda que en apariencia es permanente e interminable. Es necesario considerar, por un lado el impacto en toda la ZMVM como producto de esta expansión incontrolada a la Z.O.V.M., y por otro plantearse las condiciones en que se dará dicho proceso y la ineludible responsabilidad de que éstas sean lo más cercanas posible a los mínimos requerimientos de bienestar a que todo ciudadano tiene derecho.

En éste contexto se manifiesta ya un impacto perjudicial que se produce por la ocupación de tierra agrícola, siendo que en sus principios de su conformación de la Z.O.V.M. gran parte de su economía estaba asociada al sector agrícola y ganadero. Esta transformación en los últimos 30 años ha contado una PEA de más del 34% al sector primario, disminuyendo para el 2000 de 4.71% y para el año 2010 sólo representará el 1.25% en proceso de desaparición, que además de perderse para esta actividad productiva donde la falta de tecnificación e incentivos al campo lo hace muy vulnerable a una crisis ambiental de la zona.

De igual manera, los requerimientos de infraestructura para el desalojo de aguas servidas se incrementarían proporcionalmente. El río de La Compañía y la apertura de los pozos ubicados estratégicamente tanto en la Región Noreste y Sureste, implementados como obras de servicio público de la anterior administración estatal, aun así no podrán dar respuesta satisfactoria a la demanda adicional, convirtiéndose en un umbral muy importante para la urbanización de la Z.O.V.M.

En lo relativo a la vialidad y al transporte, el gobierno del Estado de México estimo que en 1993 el número de viajes-persona-día generados por la población de la Z.O.V.M. superó el orden de 3.2 millones. Para el año 2000 alcanzó la cifra de 4.5 millones y para el 2010 casi 5.6 millones de viajes-persona-día.

Esta situación deberá ser enfrentada desde dos perspectivas: La primera de ellas implica la reducción de los desplazamientos fuera de la Z.O.V.M., mediante un impulso decidido a las *actividades productivas locales*, entre las que destacan la industria manufacturera y la industria de la construcción, vinculada a obras de infraestructura de gran envergadura, equipamiento y vivienda; relacionado con un impulso energético a las actividades de la pequeña y micro industrias, con base en la reactivación y adecuación de áreas de varios talleres, naves industriales y galeras en desuso o abandonadas.

La segunda perspectiva corresponde una ampliación, reorganización y mejoramiento estructural de los sistemas de transporte masivo y su estructura vial; siendo necesario además, construir vías alternas que en ella confluyen, como: la autopista México-Puebla (cuota) en su entronque con Santa Bárbara-Huajuapán y los Reyes, la carretera México-Puebla (libre) en su entronque con Río Frío-San Vicente Chicoloapán de Juárez, Av. Los Reyes - Zacatepec en su entronque de La Magdalena-Chimalhuacán, Av. Los Reyes - el

Tephe Tlahuelilpa de Ocampo, las vialidades de Chalco-Mixquic, Chalco-Tláhuac así como también en la Autopista Peñón-Texcoco (cuota), carretera Texcoco-San Miguel Tlaixpan y la conexión de la avenida de Tenango del Aire-Amecameca, ésta configuración de arterias que comprenden la Z.O.V.M. antecede la vertiente del crecimiento urbano y la necesidad de una reconfiguración de alternativas para eficientar y articular mejor tanto la Z.O.V.M. con la ZMVM simultáneamente.

Esta circunstancia ha integrado la complejidad de viajes pendulares y las pérdidas horas-hombre por el empeoramiento de las condiciones materiales de la estructura vial y del lugar de residencia. Por otro lado, también ha hecho posible la venta de un inmueble más o menos valorizado y la compra de otro de menor precio en un mercado irregular o simplemente, la compra de un lote no regularizado, sin servicios sin adecuación a vías alternas, todo bajo un común denominador "irregularidad de licitación de trámites", ejemplificando las dificultades que enfrentan la micro y pequeña industria en su intento de incorporarse primeramente a la estructura urbana de la Z.O.V.M. y en segundo lugar a la nueva dinámica del comercio internacional ya que algunas empresas insertadas en esta zona enfrentan serios obstáculos derivados de la misma lógica de irregularidades por el cual fue concebida esta zona conurbada.

De tal manera, que se requiere de un fuerte apoyo crediticio institucional por parte de los organismos encargados de implementar una infraestructura de energéticos y de los diferentes niveles de gobierno: subestaciones eléctricas, torres troncales de energía eléctrica, tendidos de líneas transmisoras. De infraestructura de conectividad tecnológica: telecomunicaciones e internet. De infraestructura de inmuebles: bodegas, almacenes, talleres, naves industriales, galeras. De infraestructura hidráulica: pozos, tanques elevados, sistema de abastecimiento de agua. De infraestructura de comunicaciones: vías de comunicación, transporte de enlace, es decir, un verdadero compromiso de un *desarrollo económico regional*.

Es sumamente necesario que el gobierno en sus diferentes niveles asiente la base de una plataforma de infraestructura para que permita a las empresas ya establecidas a mantener o incrementar su participación en el mercado regional o nacional, dado que cuenta con el potencial humano especializado en algunos sectores productivos.

Podemos determinar que la justa dimensión territorial del *crecimiento demográfico y económico* en la Z.O.V.M. está emplazada bajo una trama urbana discontinua y fragmentada por dos regiones articuladas por múltiples redes infraestructurales de diez municipios conurbados manteniendo una lógica de crecimiento demográfico; de 1980 a 1990 hubo un incremento poblacional de 547,374 habitantes ya que para el siguiente periodo de 1990 a 2000 el incremento demográfico fue de 839,151 habitantes más, sin embargo, se espera un exponente casi doble tomando en consideración el aumento poblacional entre 1980-1990; ahora la tendencia es casi el doble de 1,126,773 habitantes más para el 2010 con una tasa de crecimiento del orden de 3.7%, ya que sus gobiernos locales carecen de un horizonte competitivo y productivo para un mejor *desarrollo económico regional* atrayente de capitales hacia su territorio.

Contando con una distribución de su PEA ocupada predominantemente terciarizada con un 51.71% y tan sólo el 3.68% en el sector primario, además del 57.69% de su población percibe entre 1 a 3 VSM, esto nos muestra que en términos de bienestar social se considera que más del 14% de la población de los municipios presentan altos grados de marginalidad, estimando que hacia el 2010 la Z.O.V.M. tendrá cerca de 3,073,120 habitantes, sobresaliendo el municipio de Chimalhuacán, concentrando más de 39% de la población con 1,038,596 habitantes.

De forma que sea posible identificar sus niveles de acumulación de *capital físico, capital humano y progreso técnico*, siendo el principal interés de esta investigación; en particular de la Z.O.V.M. que constituye un importante aporte a la reflexión sobre los procesos de reestructuración urbana que actualmente se viven en diferentes áreas, concentrándose en gran parte la actividad comercial con 173,731 personas ocupadas equivalentes al 26.21% de la PEA y en la industria manufacturera de 84,745 personas ocupadas mediante una participación del 12.85%; en transporte y comunicaciones 66,633, equivalente al 10.05% ya que en la industria de la construcción 63,458 personas ocupadas equivalente al 9.57%.

Los desplazamientos pendulares hacia otros municipios de la ZMVM concentran una población flotante con la mayor participación en el crecimiento de mano de obra en los trabajos de albañilería, carpintería, herrería, torneros, plomeros, obreros en general, operadores de trailer, operadores de microbuses y camiones urbanos, policías de seguridad pública y comerciantes representando una población del 39.46% ocasionando fehacientemente la drástica pérdida participativa del sector primario.

Dicha reducción afectó a los municipios conurbados de la Z.O.V.M. donde la actividad agropecuaria fue una de sus funciones principales y ocupa ahora el desarrollo intermedio del sector terciario, caracterizado por contener como eje motriz a los servicios de carácter social y servicios al consumo duradero. Pérdida del dinamismo del comercio y servicios de consumo inmediato ocasionados por la conformación de una economía de servicios con un rol principal que recae en los servicios al productor.

Este escenario demográfico generó una situación paradójica que hizo entrar en una profunda crisis entre los procesos urbano y agrario en el ejido para instalar nuevos nichos de mercados de empresas multinacionales, transnacionales y el constante fenómeno de la Metropolización que refleja en gran parte el crecimiento de la población urbana; reconociendo que este crecimiento económico y el proceso de urbanización no han traído una mejora sustancial en la calidad de vida de la población de la Z.O.V.M., provocando pobreza y precariedad, así como una acelerada expansión física del área no apta para el desarrollo urbano de las diez localidades, provocando insuficiencia en los equipamientos existentes y déficit de infraestructura y servicios urbanos básicos provocando un impacto urbano que ha traído consigo un alto índice de marginación urbana de infraestructura, de cambios en el uso del suelo y una virtual desintegración de productividad de la zona sin servicios urbanos.

Los cambios estructurales que paulatinamente se han venido dando en los ámbitos social y económico en la Z.O.V.M. nos llevan a concluir que difícilmente habrá cambios sustanciales en las tendencias de las tasas de crecimiento de la Z.O.V.M., es decir, que las transformaciones demográficas y habitacionales más profundas se deben dar dentro de la ZMVM, aún más que en un contexto local: Texcoco, Chimalhuacán, Chicoloapan, Ixtapaluca, Chalco y La Paz. Así los habitantes de la Z.O.V.M. rebasarían los 3 millones antes de cinco años y el parque habitacional se elevaría por encima de quince mil en el mismo plazo.

Al final del horizonte de la proyección, en el 2010 los habitantes de la Z.O.V.M. serían 3,073,120 y se asentarán más de 1 millón de viviendas. Su distribución territorial dependerá entonces de las políticas de poblamiento que adopte las disposiciones de los órganos de gobierno de las entidades federativas involucradas en la ZMVM (Gobierno del Distrito Federal, Gobierno del Estado de México, SEDESOL).

La consecución del escenario de densificación tiene que ver también con el mercado inmobiliario ya que una parte importante del nuevo parque habitacional existente, sigue siendo consumido por familias de escasos recursos que están imposibilitadas económicamente para adquirir predios costosos en el contorno central de la ciudad de México o del Valle de Toluca.

Es necesario, por lo tanto, diseñar mecanismos que permitan hacer accesibles los nuevos espacios habitacionales –antiguamente industriales, comerciales para el uso de las obras complementarias del aeropuerto alterno- y ahora inutilizadas o exclusivamente para uso habitacional; prueba de ello, la reciente inauguración del parque habitacional en los municipios de Chicoloapan e Ixtapaluca.

Ante la ausencia de perspectivas que hagan viable el crecimiento sostenido de nuevos empleos bien remunerados, el escenario más probable quedaría entonces comprendido en una ausencia que permita un mayor acceso a los espacios habitacionales en la ciudad de México, bajo un horizonte de expansión periférica hacia el oriente, con la consecuente extensión de un crecimiento desordenado, siendo un común denominador dentro del proceso de ocupación territorial-demográfico.

Los retos que enfrentaría la Z.O.V.M. en los años por venir no son sustancialmente distintos a lo que ha tenido que encarar de periodos anteriores (1950-2005), siendo que la ampliación del parque habitacional implicaría seguir satisfaciendo una intensa demanda de infraestructura básica.

El hecho de asentarse más de 1 millón de viviendas nuevas se debe agregar los rezagos de 900 sin suministro de agua potable en 2000, 1,650 sin drenaje y más de 362 sin suministro de energía eléctrica, los cuales se agrupan principalmente en los municipios de Chimalhuacán, Chicoloapan, Valle de Solidaridad, Tlalmanalco y Amecameca. En sí, los municipios conurbados que conforman la Z.O.V.M. presentan retos más complejos en la obtención de una vivienda digna a toda la población, la generación de empleos formales bien remunerados y la erradicación de la inseguridad pública.

Es apremiante dar solución a estos retos, pues de seguir postergándose como ha sucedido hasta ahora, se acrecentará la emigración hacia el resto del país y probablemente una mayor incidencia hacia Estados Unidos, delineándose entonces más el escenario de un Centro de Acopio y Almacenamiento + un Contenedor Habitacional, sin la voluntad de un acercamiento mínimo para seguir invirtiendo o insertar nuevos nichos de mercados productivos en ésta zona, donde la esencia misma es *el resguardo de mercancías y de personas*.

8.5 PROCESO DE CRECIMIENTO INDUSTRIAL-REGIONAL

Considero que después de haber analizado el estado actual del modelo de planeación y gestión urbana en la Z.O.V.M., la planificación territorial urbana debe estar estrechamente vinculada con la planificación de la organización industrial; esto puede lograrse con la intervención de los actores interesados en el desarrollo industrial y territorial, tanto en la escala local como regional y una objetiva y principal: el Estado, en sus diferentes niveles, los empresarios industriales, los sindicatos, las universidades y centros tecnológicos, las cámaras empresariales y otras asociaciones locales, coordinando acciones que tomen en cuenta las políticas de *desarrollo económico regional*.

Para comprender más esta realidad, es necesario analizar su justa dimensión territorial de la reactivación del aparato productivo socioeconómico en la Z.O.V.M. con relación al T.L.C.A.N., tomando en consideración *diferentes posturas* que incidieron notablemente con respecto a la interrelación de libre comercio. La información obtenida por el Gobierno del Estado de México (Directorio Integral de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa) Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO) y la Subsecretaría de Planeación para el Desarrollo Económico, la Dirección General de Promoción Internacional, Dirección General del Centro de Atención Empresarial, Anuario Estadístico del Estado de México, Aguascalientes, INEGI, 2001 y los datos obtenidos de algunas empresas mediante la inspección de campo en los municipios que comprenden la Z.O.V.M.

La Dirección Económica y los Archivos Históricos Municipales de los Ayuntamientos: La primera postura es la existencia de una colectividad urbana conformada por diez municipios conurbados; que nunca han tenido un *proyecto de ciudad*, de prevención de planeación, etc. Un proyecto que tiene que ver con los proyectos de inmuebles: edificios, galeras, naves industriales, bodegas, casas habitación, espacios recreativos y de una infraestructura para instalar un aeropuerto alterno, pero que no es únicamente esto. El *proyecto de ciudad* denominado Z.O.V.M., por el hecho de tratarse de un proyecto colectivo y participativo de la sociedad, siendo que se va reajustando bajo las necesidades de intereses partidistas, personales, dentro de la especulación inmobiliaria y fomentando la informalidad de un *proyecto de ciudad* que así fue concebido desde sus inicios; incorporando factores de incertidumbre a lo largo del proceso de su desarrollo urbano, principalmente en los usos del suelo y las densidades.

Ya que en los setentas en la Z.O.V.M. la actividad industrial se consideraba la función económica predominantemente, seguida de las ramas de la construcción, comercio, comunicaciones, transportes y servicios, empezaba a ser receptora de la instalación de empresas grandes posesionándose en las cercanías de la ciudad de México; un ejemplo de ello fue la **INDUSTRIA VINICOLA PEDRO DOMECQ MÉXICO, S.A. DE C.V.** (Planta de Almacenamiento y Bodegas de vino); **OLYMPIA DE MÉXICO, S.A. DE C.V.** (Sistemas de Equipo Eléctrico, calculadoras y software); **CATERPILLAR, S.A. DE C.V.** (Equipos y Maquinaria de Construcción); todas ellas empezaban a conformar el tejido industrial del municipio La Paz, mientras que en el municipio de Ixtapaluca se instalaban otras 2 grandes empresas **ACABADOS FINOS INDUSTRIALES, S.A. DE C.V.** (Fabricación de Juntas para Motores Diesel, válvulas, tambores); **INDUSTRIA DE CRISTAL TEMPLADO, S.A. DE C.V.** (Cristales Templados).

Con la entrada de estas empresas, una serie de plantas de producción y comercialización (almacenamiento y bodegas) saturaron (al transcurrir el tiempo) su capacidad instalada entre la trama urbana de algunas cabeceras municipales, por lo atractivo que resultó a estas empresas ubicarse sobre las inmediaciones de una vía intermetropolitana y en las inmediaciones de la ciudad de México, por la calidad de sus servicios y la inmediata disponibilidad de distribuir mejores servicios; también estas empresas tomaron como base una contraposición un tanto simplificadora entre los binomios "sustitución de importación/mercado interno" y "modernización industrial/mercado externo" aunado a un horizonte previsible de la política económica de nuestro país en las últimas décadas de generar una apertura sin precedentes para la inversión extranjera.

Aun cuando en 1984 se reconocía explícitamente la necesidad de continuar con el proceso selectivo de sustitución de importaciones (primero gradualmente y de manera franca después) se ha dado lugar en la práctica a un abandono completo de dicho proceso, a la aplicación de una estrategia centrada en la apertura comercial y la integración del país en el contexto de la globalización económica. La firma de un Tratado Trilateral de Libre Comercio, entre Estados Unidos, Canadá y México, no constituyó un elemento fundamental que vendría a consolidar los avances logrados en la Z.O.V.M. en materia de *crecimiento industrial regional*.

Reconociendo en la ZMVM que la tendencia de algunas empresas para instalar centros de distribución sigue siendo el norte Cuautitlán, Tultitlán, Tepozotlán y al oriente La Paz, Ixtapaluca y Chalco principalmente, contando con bodegas y tecnología que cumplen los estándares internacionales, con buenas alturas en andenes de carga y descarga, estacionamiento, centro de distribución y sala de exhibición y pisos reforzados, en busca de atraer más inquilinos.

La segunda postura también es el reconocimiento de la existencia de ciertas limitaciones que existen en la Z.O.V.M., por una parte del ritmo de la modernización industrial que no ha sido el que se esperaba, por lo que las exportaciones de dicho sector han sido poco significativas, persistiendo además una fuerte dependencia de la importación de bienes intermediarios y de capital.

Estas carencias aunadas a un estancamiento de las exportaciones agropecuarias y las limitaciones en la infraestructura industrial y de servicios han logrado una insuficiencia marcada para el crecimiento territorial demográfico del tejido urbano, demandando cada vez más prácticamente incrementar las obras de infraestructura básica y un mayor acercamiento de instalaciones de factorías no contaminantes, sobresaliendo en el tejido urbano industrial, que darían origen posteriormente a la instalación de más unidades.

Por ejemplo: dentro del mismo municipio; La Paz con 5 unidades más conformadas por la **CARTONERA ARLO, S.A. de C.V.** (Papelería y Cartonera), **ACEROS MACAL, S.A.** (Laminadora), **INDUSTRIAL MAGDALENA S.A. DE C.V.** (Fabricación de ropa), **TEJIDOS Y CONFECCIONES TORRENTERÍA, S.A. DE C.V.** (Fábrica Textil) y la **EMPACADORA DE CARNES FRÍAS, S.A.** (*Centro de Distribución y Comercialización*); en el municipio de Ixtapaluca 2 unidades: la **FÁBRICA DE PAPEL MÉXICO, S.A.** (Reciclaje y fabricación de papel) y la **FÁBRICA DE CELULOSA EL PILAR, S.A.** (Fabricación de celulosa en general); en Atenco: 1 unidad, **MADERERÍA LA PASTORA, S.A. DE C.V.** (Fabricación de madera y similares); mientras que en Chalco **ACEROS Y CEMENTO LA MAQUINA AZUL, S.A. DE C.V.** (Comercialización, Fabricación y Fundición de aceros metalmecánica); éstas unidades se caracterizaban por mantener y empezar a conformar un tejido industrial más consolidado, gracias al asentamiento industrial anteriormente establecido en algunos municipios.

Fue así que estas empresas como el sector manufacturero continuaron creciendo, pero perdieron el dinamismo observado en las décadas anteriores; mientras que el sector terciario se distinguió por absorber a un mayor contingente que el secundario. A fines de los ochenta la Z.O.V.M. las ramas más modernas de la economía local se habían estancado, y el grupo de trabajadores no asalariados (en especial los que se encontraban en el sector terciario) se amplió y la subutilización de la mano de obra y la precarización del trabajo marcaron esta época, siendo que en Texcoco se distinguió por la instalación de 2 unidades **LOHR MÉXICO, S.A. DE C.V.** (Carrocerías Altamirano) e **INAMEX DE CERVEZA Y MALTA, S.A. DE C.V.** (Fermentación).

En Chalco: 1 unidad, **ABARROTES CASA VARGAS, S.A. DE C.V.** (Centro Comercializador de mercancías); en La Paz: 10 unidades **TUBOS Y ELEMENTOS PREFORZADOS S.A.** (Constructora en General), **INMOBILIARIA DE PRODUCTOS PESQUEROS VERAMAR, S.A. DE C.V.** (Planta Congeladora), **CORTA TROQUELES Y ACCESORIA, S.A.** (Taller de troquelado), **QUÍMICA DE COBRE, S.A. DE C.V.** (Comercialización de productos químicos), **INGENIEROS DEL ACERO S.A. DE C.V.** (Taller de herrería y Pailería), **TALLER DE PAILERÍA INTEGRAL S.A.** (Taller de Pailería), **MAQUINARIA PESADA LLANTERA, S.A.** (Fabricación de llantas), **COMERCIALIZADORA DE ALIMENTOS DE CALIDAD S.A. DE C.V.** (Alimento de carnes frías), **ESTIRAJES AMERIA, S.A.** (Estiraje de alambres) y **CAFETERA INTERNACIONALES S.A. DE C.V.** (Fabricación de cafeteras).

Siendo un número muy bajo de unidades instaladas, predominando también un número considerable de microempresas en Ixtapaluca y contando tan sólo con 2 unidades **YAKULT, S.A. DE C.V.** (Productos Lácteos Fermentados) y **DESARROLLO DEL VIDRIO, S.A. DE C.V.** (Fabricación de cristal cortado y derivados); mientras que en Amecameca también sólo 1 unidad **AVELOP, S.A. DE C.V.** Los otros 5 municipios restantes Atenco, Chicoloapan, Chimalhuacán, Valle de Solidaridad, Tlalmanalco no se instalaron empresas siguiendo dependiendo de la mayor participación activa de los municipios de La Paz y Nezahualcóyotl.

Ahora bien, las empresas grandes como: **RAIMSA S.A. DE C.V.** (Refaccionaría Automotriz Industrial), **FORJADORA NACIONAL DE TORNILLOS, S.A. DE C.V.** (Fabricación de Resortes y diversificación de Producción de Moldes Industriales), **TRIANGEL DE MÉXICO, S.A. DE C.V.** (Asientos y Silenciadores), fueron éstas empresas las que marcaron a fines de esta década una nueva composición en el tejido industrial, cabe resaltar que la industria en el municipio La Paz concentraba tan sólo el 36% del potencial industrial de la Z.O.V.M., mientras que Ixtapaluca el 24%, Texcoco el 21%, Chalco el 12%, y el menor porcentaje que es del 7% se distribuye entre los municipios de Atenco y Chimalhuacán, ya que en los municipios de Chicoloapan: Valle de Solidaridad y Tlalmanalco, no han conformado un área estable de algún sector industrial.

Continuando con esa colectividad, inmersa en la composición de un tejido urbano industrial, debemos reconocer una tercera postura, con el municipio de Ixtapaluca acentandose algunas importantes empresas: **RECIPLASTIC** (Reciclaje y fabricación de plástico), **DIETZGEN DE MÉXICO, S.A. DE C.V.** (Maquiladora de productos varios), **PANASONIC DE MÉXICO, S.A. DE C.V.** (Maquiladora de Aparatos Electrodomésticos y varios), **CONTINENTAL DE TEXTILES, S.A. DE C.V.** (Tejido a mano de Alfombras y Tapetes de fibras blandas), **ESTAMPADOS Y TUBULARES NACIONALES, S.A. DE C.V.** (Tubos y Stampados), etc.; al igual que el municipio La Paz contando con 6 unidades instaladas por: **MANUFACTURERA BAMBINA, S.A. DE C.V.** (Art. Infantiles fábrica de juguetes), **BONAPLAST, S.A. DE C.V.** (Fabricación de Envases de Plástico), **TERMO INDUSTRIAL ECA S.A. DE C.V.** (Fabricación de hornos), **INDUSTRIALES Y MAQUINARIA S.A. DE C.V.** y la **PLANTA INDUSTRIAL DE AUTOPARTES AUTOMOTRICES ITO-SAN, S.A. DE C.V.** (Accesorios y autopartes automotrices) y tan sólo 1 unidad en Amecameca con: **ACEROS Y CEMENTOS DE AMECAMECA, S.A. DE C.V.** (Fabricación, Fundición, Comercialización y Templado de aceros metalmecánica).

No se puede dejar de considerar como parte del actual mosaico de la Z.O.V.M., otra forma de expresión territorial de la reestructuración de la economía metropolitana que ha actuado por desmembramiento de la economía industrial de la periferia metropolitana oriente a través del cierre de unidades productivas. Este proceso ha empezado a crear "baldíos industriales", es decir, espacios no recuperables para otro tipo de actividades debido al cierre de antiguas empresas, galeras en desuso y sin el servicio eminente de la transportación por vía férrea, área (cancelación aeroportuaria alterna) y sin más alternativas para el transporte terrestre, contando únicamente con la autopista y carretera México-Puebla.

Estos baldíos se ubican esencialmente en Texcoco, Chicoloapan, Ixtapaluca y Chalco correspondientes a la primera fase de la industrialización tradicional de la Z.O.V.M. que en su mayor es la ponderación de la fase en la industrialización consolidada por parte del municipio de La Paz. Esto explica en gran parte porque no se traen consigo los encadenamientos productivos a nivel local, lo que expresa en una mayor circunstancia el hecho de que muy pocas empresas de origen de inversión nacional tengan una interacción de transacción o intercambio de servicio con las empresas extranjeras, la razón es que los procesos de globalización de mercados exigen espacios en el que se trata de generar servicios de alta tecnología.

Esta acentuación industrial marco la directriz de una polarización regional en la Z.O.V.M., enfatizándose principalmente en los municipios de Atenco, Chimalhuacán, Chicoloapan, Valle de Solidaridad, Tlalmanalco; logrando que el municipio de Amecameca cuente con la presencia de una empresa extranjera: **KARISMA INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.** (Fabricación de camisetitas en algodón); aún así, hay una disminución considerable en la actividad industrial productora y un deterioro de los inmuebles industriales, por la falta de prevención y planeación de la modernización de sus instalaciones, equipo, maquinaria, herramienta y sobre todo en la capacitación del personal técnico operativo, logrando con ello la especialización laboral demandante. Sin embargo los grupos laborales que no encontraron cabida en estas industrias se transformaron en la rápida expansión del sector informal laboral.

Tan sólo Texcoco contó con 1 unidad: **ANDAMIOS Y PANELES, S.A. DE C.V.** (Fabricación y Comercialización de andamios y construcción general); Atenco con 2 unidades: **PLANCHADURIA CHARLY, S.A. DE C.V.** (Planchado y Lavado de ropa y limpieza en general) y **CAMIONES PLATAFORMAS Y MAQUINARIA, S.A. DE C.V.** (Fabricación de plataformas y maquinaria en general). Encontrándose la única unidad en el municipio de Chimalhuacán **PHP PLASTICOS, S.A. DE C.V.** (Fabricación de plataformas y maquinaria en general). En Chalco 3 unidades **PRO FILATEX, S.A. DE C.V.** (Fabricación y reparación de Equipo e Instrumental médico y de cirugía), **COMERCIALIZADORA AUCH, S.A. DE C.V.** (Centro Comercializador de mercancías) y **ABARROTES EL REY, S.A. DE C.V.** (Centro Comercializador de mercancías y confitería).

Por lo tanto, estas tres posturas dan muestra que a pesar de que se haya registrado un proceso de globalización, de libre mercado y sustitución de importaciones que mantuvo un incremento de las exportaciones hacia otras entidades por parte del Estado de México, por lo tanto en este contexto se requiere de políticas que reconozcan la función estratégica del desarrollo regional de las áreas metropolitanas que se encuentran rezagadas o se encuentran escasamente integradas al desarrollo del comercio exterior e inversión interna como lo es la Z.O.V.M., que requiere de una plataforma de infraestructura y una prevención de la planeación de su desarrollo urbano ante el escenario del T.L.C.A.N. y otros tratados internacionales que se han suscrito a nuestro país, con la participación de los sectores público, privado, de los gobiernos nacionales y estatales así como también municipales, para proceder a todo ese flujo de mercancías y del movimiento de carga de origen-destino de los núcleos urbanos hacia los puertos o las ciudades fronterizas para el intercambio comercial de servicios.

Prueba de ello demuestra el incremento al empleo en los comercios, servicios y el panorama que presenta la Z.O.V.M. que continúa hasta nuestros días. En lo que se refiere a la estructura de la industria manufacturera, se tiene que notar que a largo plazo crece la participación de la industria química, una tendencia parecida presenta la industria metalmeccánica y la industria textil, mientras que la industria alimenticia mantiene su participación provocando que la especialización industrial en la Z.O.V.M. estén concentrados cuatro subsectores de la actividad industrial manufacturera principalmente: 1) productos metálicos, maquinaria y equipo, 2) sustancias químicas, derivadas del petróleo y plásticos, 3) industria textil y 4) alimentos, bebidas y tabaco.

Es de gran importancia establecer una negociación tendiente a la suscripción de los tratados que incluya no sólo las dimensiones globales y sectoriales, sino también las territoriales y que consideren una mayor participación de los gobiernos municipales y/o locales en la política de comercio exterior y en general, en la política internacional, orientada a la inserción competitiva de las economías regionales en los mercados globales.

Como vemos, la industria manufacturera en la Z.O.V.M. está territorialmente dispersa principalmente por las *Carreteras Federales de México-Cuautla, México- Texcoco, México-Puebla y Lechería- Texcoco* y en el *Parque y/o Jardín Industrial Ixtapaluca y La Paz*; sin un encadenamiento de producción, es decir, que las empresas actualmente conforman un tejido de aprovisionamiento que varían desde cooperativas de consumo, grupos de comprar informal, locales espontáneos, concentraciones de varias firmas empresariales, bajo un esquema que ha comenzado a satisfacer a varios estratos de consumidores con distinta capacidad y escalas de compra, junto con la implementación del libre mercado en el abasto de diversificación de productos comenzado a reestructurar un nuevo tejido urbano expansivo de interacción de flujos de mercancías y cambios de materia prima pero con un mínimo margen de ganancia.

También hay que reconocer la existencia de zonas rurales en la Z.O.V.M. que se han minado debido principalmente a éste proceso de industrialización regional y la baja productividad de los ejidos y las parcelas familiares; además se intensificó el uso del suelo hasta desequilibrar los principales componentes de la actividad agrícola, convirtiéndose en generadora de costos elevados con una productividad insegura y la actividad ganadera se redujo hasta casi desaparecer.

Las granjas y establos ahora practican el pastoreo en escasas localidades, con ganado de peso raquítico, por lo que es una actividad a punto de extinguirse. Todo demuestra claramente de que la Z.O.V.M. es prácticamente en su composición poblacional urbana con el 73.29%. Esto nos indica que tan sólo en su composición urbana, presenta realidades complejas de demandas de carácter social, económico y regional que se manifiestan físicamente por la existencia de un área urbana, que se sitúa principalmente en las cabeceras municipales y en sus periferias.

8.6 INCREMENTO PRODUCTIVO-T.L.C.A.N.

Es importante señalar que se está experimentando en éste nuevo milenio una diversidad de formas de organización de las sociedades mexicanas en sus ciudades y regiones, ante el proceso de reestructuración económica y tecnológica que impone la denominada globalización. Por lo que considero importante también revisar los términos de los proyectos que el gobierno de la ciudad de México y el gobierno del Estado de México realizan con los organismos financieros internacionales, para plantear esquemas más acordes con nuestra realidad social, territorial y ambiental, fortaleciendo la economía con una racionalidad diferente y repensar el territorio para construir un nuevo paradigma económico alternativo que incluya la sustentabilidad con equidad. Además analizar y construir las bases de la nueva racionalidad económica-ambiental tanto en el suelo urbano como en el suelo de conservación.

Al igual que se debe tomar prioridad en el asunto de impulsar la inversión, la generación de empleo a través del desarrollo de los corredores integrados y el establecimiento de parques industriales de alta tecnología, no contaminantes, con reducido consumo de agua y energía, bajo impacto ambiental, en un marco estratégico que permita la vinculación del sector dedicado a la investigación científica y tecnológica (investigadores nacionales) con la iniciativa privada y apoyar la actividad productiva de los pueblos ejidos y comunidades, como parte de la estrategia de conservación, restauración y manejo adecuado de los recursos naturales, desarrollo y fomento de la agricultura orgánica, el ecoturismo y en general del cuidado del suelo de conservación, para la producción de oxígeno; la recarga del acuífero y la contención de la expansión del área urbana de la ZMVM, ya que como hemos logrado apreciar dentro del proceso de crecimiento industrial regional, la dinámica poblacional *no expresa* entonces parte de la lógica económica derivada de la apertura económica internacional, que debiera priorizar el desarrollo económico regional de la Z.O.V.M.

Este acontecimiento no ha sido marcado por las fuerzas externas de la apertura comercial, sino que ha sido encausado por las fuerzas internas de los movimientos poblacionales migrantes de otras entidades federativas hacia la ciudad de México, ya que al no encontrar respuesta de un espacio habitable, se trasladan hacia el oriente de la ZMVM en busca de un satisfactor de bienestar social. En segundo lugar, en estos 12 años de operación del T.L.C.A.N. *no aconteció* un cambio estratégico en los factores de localización industrial, por lo que las externalidades negativas se traducen en mayores costos para nuevas instalaciones o ampliaciones de las existentes.

Sin embargo, recordemos que los fundamentos del T.L.C.A.N. constituían la liberación comercial y del flujo de capitales, la desregulación de los mercados domésticos y el mejoramiento en la regulación de los impuestos arancelarios fronterizos, así como también, ésta apertura comercial permitió se convirtiera al comercio internacional en el nuevo motor del crecimiento regional; por lo que no fue así al menos en la Z.O.V.M., pero que también iba a permitir a superar las limitaciones del mercado doméstico para impulsar la actividad productiva, en tanto que la apertura comercial favorecía la eficiencia de las empresas transnacionales que contribuiría a generar una serie de empleos directos e indirectos, por lo que no se dieron estas condiciones dentro de esta zona.

También es indudable que el T.L.C.A.N. trajo consigo la calidad de los factores de producción, entre los que destacan el grado de calificación de la mano de obra calificada, dándole prioridad las empresas transnacionales para invertir, ya que la calificación de la mano de obra facilita el aprendizaje de los trabajadores, posibilita el incremento en la productividad y en la calidad de los productos, lo cual favorece la posición de la empresa en el mercado. Evidentemente los bajos costos de la mano de obra son un factor relevante en las decisiones para invertir en determinado lugar.

Por lo tanto, otro de los factores de producción que se consideró es la magnitud de los flujos previos de la inversión extranjera directa y la disponibilidad de una plataforma de infraestructura industrial en proceso de consolidación de algunas zonas por parte del Estado de México, contribuyendo de manera significativa al buen funcionamiento de las operaciones de las empresas transnacionales, dado que facilita (o dificulta) el traslado de materias primas y productos, así como el desplazamiento de los trabajadores. La infraestructura de comunicaciones, a su vez se está convirtiendo cada vez más en un factor determinante de la productividad de las empresas. El grado de urbanización es también un elemento esencial, en el entendido de que es una medida más amplia de las condiciones en las que operan las empresas.

El T.L.C.A.N. y los efectos que tuvo en el número de empresas que se incorporaron al comercio exterior entre 1993 a 2003, fue dándose un decrecimiento en los años más recientes. En 1993 las empresas fueron 426 a nivel nacional debido a que las que reconoció el Estado de México de este número fueron 35 empresas; sin embargo en 1994 se registraron 635 a nivel nacional y 70 a nivel estatal. Este año marco el inicio oficial de la puesta en marcha del instrumento comercial del T.L.C.A.N., ya que en 1995, un total de 939 empresas a nivel nacional se incorporaron al comercio exterior (*máximo histórico*) y a nivel estatal 118 empresas de las cuales la Z.O.V.M. se vieron beneficiadas por una empresa dentro de la industria manufacturera, en el subsector industrial: *Industria química*, con la razón social de **HI-FIL PINTURAS, S.A. DE C.V.** (Elaboración de Pinturas, barnices, lacas y similares) Km. 15.2 Carretera Federal México-Puebla, Los Reyes Acaquilpan, Mun. La Paz, Estado de México.

Esta empresa fue fundada en 1960 por el Sr. Jorge Hijuelos Alvarado con capital 100% mexicano y tomando su nombre de la composición del apellido de sus hijos **Hijuelos Buenfil**. Con la misión de proporcionar la técnica más avanzada en pinturas y recubrimientos al servicio de la industria y el hogar. Teniendo como principal objetivo satisfacer con sus productos a los usuarios finales otorgándoles la más alta calidad de asesoría técnica especializada y un excelente servicio.

En 1961, adquiere la empresa "Especialidades y Productos Químicos", en el mismo año constituye la primer filial **HI-FIL PINTURAS DEL SUDESTE, S.A. DE C.V.**, en la ciudad de Mérida Yucatán. Para 1965 nace **ACABADOS BETA, S.A.** compañía dedicada exclusivamente a la fabricación de Acabados para madera y toda clase de resinas para la industria de la pintura.

Durante los siguientes años se conforman diversas compañías con el fin de atender el vasto mercado mexicano ubicando a estas en diversas ciudades de la República Mexicana como Puebla, Pue., León, Gto., Tenango del Valle, Toluca y Ciudad Juárez, Chih., considerando que a partir de 1991 **HI-FIL PINTURAS, S.A. DE C.V.** comienza su actividad exportadora al Caribe y Centro América, enfocando como su primer mercado a la industria del mantenimiento y conservación de inmuebles, recubrimiento en automóviles, etc. Para lo cual, también ha tomado como nichos a empresas dedicadas a la Manufactura Metálica, Maquinaria y Equipo para la Agro Industria y Línea blanca entre otras, utilizando así productos especializados en Sistemas de Base Agua, Base Solvente en Epóxicos, Poliuretánicos, Electroestáticos de altas temperaturas y Anticorrosivo, sólo por mencionar algunos.

Paralelamente, en ese mismo año, se dio la oportunidad de que la empresa tuviera contactos con otras empresas transnacionales para abrir su campo de expansión hacia Estados Unidos y posteriormente a Canadá, fusionándose con la empresa **METAL COATINGS INTERNATIONAL INC.** en Norcross, GA, Atlanta, con la finalidad de intercambiar también una renovación en su desarrollo y licencias de protecciones corrosivas aplicados principalmente en los metales como el Aluminio y el Zinc, revolucionando un nuevo componente de productos como ZINCROMET, ZINCROPLEX, ZINCROMETAL y DACROMET, afianzando su desarrollo empresarial como una empresa transnacional, manifestando que éstos productos franquearon una serie de pruebas muy

rigurosas bajo las normas de calidad estadounidense. En 1996, entrado en vigor el T.L.C.A.N. facilitó la licencia de autorización en el mercado internacional de estos productos.

Lo anterior permitió considerablemente consolidarse en el mercado (repintado automotriz) proveyendo a las ensambladoras, talleres de repintado y carrocerías, utilizando productos como esmaltes, lacas y acrílicos dando un acabado terso y brillante en la superficie, aplicando además removedores para pintura, pulimentos, rellenadotes y selladores.

Para el cause de éste crecimiento expansivo empresarial con **METAL COATINGS INTERNATIONAL INC.** y la actualización de técnicas de recubrimiento y nuevos servicios, ésta empresa siguió abriendo nuevos nichos de mercado, presentando corresponsabilidad con el comercio e inversión en el sector automotriz. El T.L.C.A.N. eliminó las barreras para el comercio de automóviles, camiones, autobuses y autopartes regionales, excluyendo las restricciones a la inversión, ya que en 1995 mantuvo un compromiso con el Estado de México de realizar una inversión nacional y extranjera, con el fin de crear nuevos empleos en la Z.O.V.M., canalizando sus recursos de apoyo a programas de apoyo a la micro y pequeña y mediana empresa (MIPYME), acordando el gobierno de instrumentar y actualizar una efectiva política de desregulación de la actividad empresarial, principalmente en la Z.O.V.M., brindando certidumbre jurídica a la empresa **HI-FIL PINTURAS, S.A. DE C.V.**

Por consecuencia esto permitió que la capacidad instalada por parte de la empresa **HI-FIL PINTURAS, S.A. DE C.V.** abriera otros mercados representativos y demandantes en la Z.O.V.M. como la instalación de fábricas de muebles, talleres de madera y artesanía para los cuales contaban con una amplia gama de lacas, selladores, tapaporos y barnices para madera, proporcionado un excelente brillo en los materiales trabajados, así mismo cubrieron necesidades de empresas gubernamentales, privadas y constructoras por la cercanía con la ZMVM. Proporcionándoles una línea decorativa de pinturas vinílicas, esmaltes alquidálicos y selladores con la más alta calidad de servicio, que siempre se caracterizaron por un buen acabado final.

Actualmente el T.L.C.A.N. ha permitido la transformación de la empresa trasnacional **HI-FIL PINTURAS, S.A. DE C.V.**, para contar con una capacidad instalada de 250,000 Lts. Mensuales, distribuyendo ésta producción en las diferentes líneas de productos tanto a nivel nacional como internacional, contando con un importe de ventas en el extranjero de \$2,660,000.00 expandiendo más su mercado hacia Canadá, gracias a la fusión con la empresa controladora **METAL COATINGS INTERNATIONAL INC.**, continuando su distribución comercial hacia el Caribe y Centroamérica. Se nos informó por parte de la empresa **HI-FIL PINTURAS, S.A. DE C.V.** que muy pronto abrirán una planta en Brasil por medio de un convenio internacional del MERCOSUR que lleva acabo la empresa **METAL COATINGS INTERNATIONAL INC.**

A nivel nacional las ventas ascendieron a \$840,000.00, obteniendo sus principales mercados en Puebla, Toluca, el D.F. y el Bajío, así como la Frontera Norte con Ciudad Juárez mediante la colaboración de 65 empleados entre los cuales se encuentra el personal técnico, operativo y administrativo, de los cuales el personal empleado principalmente son hombres (52 personas) y tan sólo 13 mujeres, de las cuales siguen aumentando la cartera de clientes dentro de las diferentes líneas de productos como la empresa Volkswagen de Puebla, Méx., Herramientas Truper, S.A. de C.V., Herramientas Stanley, AGA GAS de México, Petróleos Mexicanos PEMEX, Secretaría de Comunicaciones y Transportes SCT, Comisión Nacional de Electricidad CFE, Michigan Metal Coatings Company MMC, entre otras, obteniendo como resultado el crecimiento y fortalecimiento de una empresa dentro de la industria manufacturera, en el subsector industrial: *Industria química*, manteniendo su afiliación a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.

En 1995 se instaló la empresa **HI-FIL PINTURAS, S.A. DE C.V.** dentro de la estructura porcentual del Estado de México que mantuvo una participación activa a la inversión extranjera del 7.3%, formando una entidad federativa que por su población y economía cuentan con un basto mercado automotriz demandante, ya que tan sólo en éstos once años de libre comercio, cada país participante dentro del tratado comercial fue eliminando paulatinamente las tasas arancelarias para ciertas autopartes, esto permitió paralelamente que la participación de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autopartes, que cubre camiones, autobuses y microbuses que incrementaran su demanda principalmente en ésta entidad federativa, aumentando una mayor competitividad de calidad de los productos y servicios en la industria automotriz.

Es necesario hacer énfasis de que el gobierno del Estado de México debe mantener su responsabilidad en el uso de los recursos públicos y la administración de las finanzas públicas del Ayuntamiento de La Paz, cada peso es de vital importancia para la adecuada gestión municipal, aunque siguen existiendo ciertas deficiencias municipales con respecto al inadecuado manejo de los recursos económicos, así la hacienda municipal tiene el compromiso de tratar de resolver las necesidades de mayor prioridad de índole social, cultural, educativa, etc., de la población que habita en el municipio, ya que en su mayoría son insuficientes, no llegan con la oportunidad y en la cantidad que se requiere.

Pasando a otro punto, los datos proporcionados por la empresa **HI-FIL PINTURAS, S.A. DE C.V.** refieren el pago de derechos e impuestos al Ayuntamiento (2003): a) derechos por contribuciones de mejoras, \$1,200.00; b) derechos por la prestación de servicios por el suministro de agua y conexión de drenaje \$3,130.00; c) por actos de coordinación derivados del acuerdo de colaboración administrativa por la participación de la recaudación del impuesto sobre la tenencia vehicular, \$15,100.00; d) por incentivo de fiscalización y gestión de cobro por el impuesto especial sobre producción y servicios, \$2,865.00; e) la facturación mediante la agencia foránea de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, S.A. de C.V. (Los Reyes-La Paz), manteniendo un convenio de la transacción por concepto de consumo de energía eléctrica que se factura una aportación del 10% del cobro de alumbrado público, del cuál posteriormente la Compañía bonifica ese deducible al Ayuntamiento respectivo por \$1,059.00, dando un total por derechos e impuestos que realiza la empresa al Ayuntamiento de \$23,354.00.

Para 1996 fueron 855 empresas las que se incorporaron al comercio exterior, de las cuales 92 de ellas se establecieron en el Estado de México. Durante el siguiente año se dio una mayor absorción en el proceso de industrialización de microempresas, que fue muy dinámica en cuanto a la absorción de mano de obra calificada, ya que 824 empresas a nivel nacional se incorporaron al comercio exterior, de las cuales 76 empresas del Estado de México establecieron un contacto con el comercio internacional. Nuevamente dentro del municipio La Paz se estableció una empresa dentro de la industria manufacturera, en el subsector industrial: *Industria metálica básica* con la razón social de **PLÁSTICOS REFORZADOS Y COMPONENTES METÁLICOS, S.A. de C.V.** (Asientos y Pinzas de fibra de vidrio) *Av. Morelos s/n, Ejidal el Pino, Mun. La Paz, Estado de México.*

El nombre de la emisora es **GRUPO IMSA, S.A. de C.V.** con domicilio en Av. Batallón de San Patricio núm. 111, Piso 26, Fraccionamiento Valle Oriente, 66269 San Pedro Garza García, N.L., México. Las acciones representativas del capital social de esta empresa se encuentran en la Sección Especial de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, teniendo también entre éstas las acciones de la empresa **PLÁSTICOS REFORZADOS Y COMPONENTES METÁLICOS, S.A. de C.V.** ubicada en el domicilio conocido.

El **GRUPO IMSA** una de las empresas industriales diversificadas más grandes de México en cuanto a ventas (de acuerdo con la información publicada por la Bolsa Mexicana de Valores BMV y por publicaciones de negocios como *América Economía y Expansión*), actualmente cuenta con cuatro segmentos de negocios, siendo el tercero donde se mantiene la participación activa de la empresa **PLÁSTICOS REFORZADOS Y COMPONENTES METÁLICOS:**

- ❖ **IMSA ACERO**, productos procesados de acero (que en 2003 representó aproximadamente el 47% de sus ventas netas consolidadas).
- ❖ **ENERMEX**, baterías automotrices y productos relacionados (que en 2003 representó aproximadamente el 15% de sus ventas netas consolidadas).
- ❖ **IMSATEC**, productos de acero y plásticos para la construcción (que en 2003 representó aproximadamente el 28% de sus ventas netas consolidadas).
- ❖ **IMSALUM**, productos de aluminio y otros relacionados (que en 2003 representó aproximadamente el 10% de sus ventas netas consolidadas).

Durante el 2003, el **GRUPO IMSA, S.A. de C.V.** registró ventas netas consolidadas de \$31,230 millones de pesos, así como una utilidad de operación de \$2,459 millones de pesos. La compañía considera que ocupa

una posición de liderazgo en México en relación con sus principales productos, tales como acero con recubrimientos (galvanizado y pintado), baterías automotrices, extrusiones, escaleras de aluminio, paneles de acero con aislamiento, láminas de fibra de vidrio, asientos y pinzas de fibra de vidrio que han logrado expandirse internacionalmente mediante el incremento de sus exportaciones y el establecimiento de plantas en Centroamérica, Sudamérica, los Estados Unidos y Europa. Durante el 2003, las ventas de exportación y de las subsidiarias en el extranjero representaron aproximadamente el 54% de las ventas netas consolidadas de la Compañía para ese mismo año.

El crecimiento del **GRUPO IMSA, S.A. de C.V.** se ha logrado a través de una serie de inversiones estratégicas en los últimos once años después de oficializarse la operación del acuerdo comercial con el T.L.C.A.N. (ya menos restrictivas) que incluyen *adquisiciones, expansión de plantas y asociaciones* como la empresa **PLÁSTICOS REFORZADOS Y COMPONENTES METÁLICOS S.A. DE C.V.** establecida en 1997 dentro de la Z.O.V.M. manteniendo una interacción directa con la ZMVM diversificando sus productos y ampliando su mercado en zonas metropolitanas específicas como: Querétaro, Hidalgo, Toluca, Puebla y Morelos, realizando una comercialización y diversificación de sus productos de acero y plásticos para la construcción **IMSATEC**; incrementando la eficiencia y productividad en sus operaciones, así como aumentar la participación en productos con valor agregado, evaluando continuamente las oportunidades estratégicas para ampliar sus líneas de productos, su mercado geográfico y la base de clientes en la ciudad de México.

Las ventas y utilidad de operación del **GRUPO IMSA, S.A. de C.V.** y Subsidiarios particularmente en el segmento de negocios correspondiente a **IMSATEC**, donde compete a la empresa **PLÁSTICOS REFORZADOS Y COMPONENTES METÁLICOS S.A. DE C.V.** han mantenido una planilla laboral de 75 empleados según el último reporte del 31 de diciembre de 2003, así mismo, cuenta con un personal altamente capacitado en el área técnica, de maniobras de patio, operativa y en el estudio de la logística comercial así como administrativa, dando la oportunidad a la presencia de la mano de obra femenina de 15 empleadas y contando con 60 empleados.

Mantuvo sus ventas en ese mismo año a nivel nacional de \$1,920,000.00 manteniendo análogamente una buena parte de ellas en la ZMVM, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí, Saltillo y Guadalajara principalmente; mientras las ventas en el extranjero fueron de \$980,000.00, con una distribución y comercialización tanto para Centroamérica y Sudamérica, pero principalmente para Estados Unidos. Cuando anteriormente se instaló la empresa **PLÁSTICOS REFORZADOS Y COMPONENTES METÁLICOS S.A. DE C.V.** y mantuvo una participación activa a la inversión extranjera del 2.4% en su estructura porcentual el Estado de México.

El **GRUPO IMSA** es una empresa mexicana cuyos activos, incluyendo sus plantas de producción, están en su mayoría localizados en México. De igual manera, aproximadamente la mitad de sus ingresos se deriva de ventas de sus productos en México, por consiguiente, tanto su situación financiera y resultados de operación como su capacidad de pagar sus obligaciones, pueden verse afectadas por distintos factores, incluyendo la inflación, altas tasas de interés, fluctuaciones cambiarias, impuestos, inestabilidad social por los próximos comicios electorales del año 2006 y los eventos políticos o económicos que ocurran en México o que afecten a México, sobre los cuales, **GRUPO IMSA** no tiene control alguno, ni sus empresas subsidiarias como **PLÁSTICOS REFORZADOS Y COMPONENTES METÁLICOS S.A. DE C.V.**

No obstante, el hecho es que las políticas del Gobierno Mexicano no han fructificado en bajar los márgenes de inseguridad pública acentuados en la Z.O.V.M. y las situaciones que puedan derivar de ello. Actualmente, ningún partido cuenta con mayoría en la cámara del Congreso de la Unión, lo cual ha significado que la gobernabilidad y la actividad legislativa sean difíciles para seguir incursionando en un desarrollo económico regional sustentable, en el crecimiento de la inversión productiva y sobre todo que en algunas regiones de nuestro país, como es el caso de nuestra zona de estudio tenga una mayor apertura a la participación de atracción de inversión extranjera directa.

GRUPO IMSA realiza operaciones en Estados Unidos, por lo tanto, la situación financiera y los resultados de la misma dependen en cierta medida, entre otros factores, del desempeño de la industria y de la situación de la economía de ese país. En 2002 y 2003, las ventas netas en el mercado nacional del **GRUPO IMSA** representaron aproximadamente 46.1% y 46.0% respectivamente, manteniendo una destaca participación esta empresa subsidiaria, así mismo es necesario reconocer las Industrias pertenecientes a este grupo que

se caracterizan por un alto grado de competencia, implementando programas de expansión y modernización dentro de sus instalaciones, así como su capacidad productiva de sus productos que compiten con otras empresas, estableciendo alianzas estratégicas con competidores extranjeros. En la medida en que los competidores concluyan sus planes y concreten dichas negociaciones, para experimentar una mayor competencia y elevar sus niveles de estándar de calidad de servicios.

En estos 12 años del acuerdo comercial, los productos mexicanos se han consolidado en el mercado norteamericano posicionando a México como el segundo o tercer socio comercial de los Estados Unidos. El libre comercio entre los tres países miembros del T.L.C.A.N. se materializó tanto a principios del 2003 como a fines del 2004, lo que trajo como consecuencia la eliminación total de las tarifas arancelarias. Como consecuencia del T.L.C.A.N. algunos productos, incluyendo los productos de la empresa **PLÁSTICOS REFORZADOS Y COMPONENTES METÁLICOS S.A. DE C.V.**, han estado sujetos a presiones en los precios. A la fecha han afectado sustancialmente la posición competitiva de sus productos que se encuentran sujetos a libre comercio conforme al T.L.C.A.N.

En la actualidad, los productos planos de acero, asientos y pinzas de fibra de vidrio originarios de México no se encuentran sujetos a cuotas compensatorias o restricciones comerciales para acceder a mercado alguno y no se encuentran bajo ningún tipo de proceso que pueda resultar una traba en su entrada en el mercado norteamericano, siempre y cuando cumplan con las normas internacionales de calidad y servicio, normas de empaque adecuado para su plena revisión de pruebas de resistencia, por lo cual no existen en la actualidad barreras para su libre comercialización, llevando la garantía del respaldo de una gran empresa que confía en la continuidad de buscar un posicionamiento mejor a nivel internacional.

PLÁSTICOS REFORZADOS Y COMPONENTES METÁLICOS, S.A. DE C.V. mantiene contacto con un proveedor con la empresa **EMPAQUES PLÁSTICOS DE MÉXICO, S.A. DE C.V.** (Fabricación y Comercialización de películas de P.V.C.) *calle Pastor núm. 5, Pueblo Tecamachalco entre las calles colindantes de Luis Ceron y Carretera México-Texcoco; Mun. La Paz, Estado de México*, dedica principalmente a la fabricación y comercialización de película encogible de P.V.C. que al contraerse puede lograr un empaque económico, sin arrugas, ajustado a la forma y al tamaño del producto que cubre y que es utilizado como una envoltura adicional para diversos productos como son: Juguetes, chocolates, galletas, discos, cassetes, libros, etc; la misión de ésta envoltura es dar una protección adicional a la mercancía frente a agentes externos (polvo, humedad, etc.), garantizar que el producto que empaqueta no ha sido utilizado, agrupar varios productos aislados en uno solo para lograr una mejor comercialización y sobre todo mejorar la imagen del producto que se empaqueta y darle una mejor promoción de venta.

Parte de sus políticas internas de calidad de **PLÁSTICOS REFORZADOS Y COMPONENTES METÁLICOS, S.A. DE C.V.** ha sido el desarrollar de forma permanente y continua a nuevos representantes técnicos, mediante constantes cursos de capacitación y actualización para el respaldo adecuado a los clientes que deseen algún servicio en especial; la apertura comercial obligo a este grupo de empresarios a intensificar la utilización del factor trabajo, en la medida en que este factor tendió a abaratare en términos reales y relativos.

La reorganización productiva en torno al factor trabajo representó una estrategia exitosa para las ramas industriales que desean una competitividad estable pero con sentido distinto; posiblemente fue el caso de desarrollar la productividad laboral mediante el despliegue de habilidades de la mano de obra directamente ligada a la producción y enfatizar aspectos asociados con el servicio y la calidad del producto terminado, que consecutivamente permite el intercambio de apoyo y participación de manera comprometida en la búsqueda de lograr un costo-rendimiento-beneficio en sus operaciones de resistencia mecánica, utilizando para ello técnicas de fabricación muy variadas como pueden ser extrusión, inyección, roto moldeo dependiendo de las necesidades y proyectos en el proceso de asientos y pinzas de fibra de vidrio, además de obtener el servicio técnico profesional que se requiere para apoyar y hacer más eficientes los mismos procesos con los que cuenta la empresa

PLÁSTICOS REFORZADOS Y COMPONENTES METÁLICOS, S.A. DE C.V. también es una empresa de servicio en la distribución y asesoría técnica, capaz de crear grandes diseños por encargo y la innovación de nuevos

productos, promociones del moldeo de la fibra de vidrio, etc.; esta empresa nació en base a las necesidades existentes en muchas compañías subsidiarias del **GRUPO IMSA**, necesidades como: servicio confiable, oportuno y calidad de sus productos, por lo tanto se permanece con el firme propósito de lograr la confianza empresarial y aceptación por parte de las compañías que maquinan el polímero termoplástico de gran versatilidad, moldeo de la fibra de vidrio y su adaptabilidad a nuevos diseños de utensilios para la industria manufacturera.

Este grupo conformó una de las tres marcas más importantes y completas en su maquinado de asientos y pinzas de fibra de vidrio; entre sus mayores logros está la especialización por una excelente calidad y participación en el área automotriz a nivel nacional e internacional, contando con la plena seguridad de que es una empresa emprendedora con calidad garantizada en lo referente a herramientas: a) *Torneado* de maquinado general, rasurado y mini porta insertos, b) *Roscado y Ranurado*, c) *Fresado* cortadores verticales, cortador circular, d) *Barrenado* brocas con punta de carburo, brocas con insertos intercambiable, brocas de carburo sólido, y e) *Accesorios* conos adaptadores, adaptadores, boquillas y soporte técnico.

Actualmente son un equipo profesional que cuenta con la distribución master y una infraestructura interna de equipo y herramienta modernizada al servicio de otras compañías que maquinan metal dentro de sus procesos de servicio y fabricación. También cuentan con la distribución directa de abrasivos de la marca *CINASA* y con herramienta de carburo sólido de importación, limas rotativas, barras redondas así como herramienta de medición de la marca *MITUTOYO*.

Esta fue una de las plantas de producción de productos en serie en la Z.O.V.M. por falta de capacidad territorial en la ciudad de México y su normatividad estricta del medio ambiente, no fue operante la incursión de este grupo industrial por lo que busco otra alternativa en el Estado de México, existiendo una gran oferta de rentas, ventas de bodegas, naves industriales y galeras a precios accesibles con la condicionante de mejoras y adecuaciones al inmueble.

Los datos proporcionados por la empresa **PLÁSTICOS REFORZADOS Y COMPONENTES METÁLICOS, S.A. DE C.V.**, refieren al pago de derechos e impuestos al Ayuntamiento de La Paz (2003) en cuanto a derechos por contribuciones de mejoras que fue de \$550.00, derechos por la prestación de servicios por el suministro de agua y conexión de drenaje \$4,480.00, por actos de coordinación derivados del acuerdo de colaboración administrativa por la participación de la recaudación del impuesto sobre la tenencia vehicular \$12,780.00, por incentivo de fiscalización y gestión de cobro por el impuesto especial sobre producción y servicios \$1,805.00 y la facturación mediante la agencia foránea de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, S.A. de C.V. (Los Reyes-La Paz) por cobro de alumbrado público \$1,042.00; dando un total por derechos e impuestos que realiza la empresa al Ayuntamiento de \$20,657.00.

Un año después bajó drásticamente el número de empresas que se incorporaron al comercio exterior; solamente a nivel nacional se registraron 481 empresas ya que a nivel estatal sólo se registraron 39. Dejando entrever el principio de los síntomas decrecientes de la incorporación de las empresas exportadoras con un comportamiento a la baja hasta el 2001.

Sin embargo, en 1999 fue el mejor año con un aumento considerable de 322 empresas a nivel nacional y 19 empresas a nivel estatal, estableciéndose la última empresa dentro de la industria manufacturera en el subsector industrial: *Industria textil* con la razón social de **INTIMARK S.A. DE C.V.**, (Confección de otros artículos con materiales textiles naturales o sintéticos) *Lotes 13,14 y 15 s/n, Conjunto Urbano, Industrial, Ixtlahuaca, Estado de México.*

Ubicándose la sede en el municipio *Ixtlahuaca, Estado de México* en 1996. Tres años más tarde se establece en el municipio de Ixtapaluca con una empresa filial **TEXTILES NATURALES Y SINTÉTICOS, S.A. de c.v.** (Confección de artículos con materiales textiles) *Km. 32 carretera Federal México-Puebla, Manzana 2, Jardín Industrial Ixtapaluca, Estado de México.* Ahora bien **INTIMARK S.A. DE C.V.**, se fundó en 1996 como una alianza estratégica entre líderes de calidad mundial con el objetivo de aprovechar los beneficios del T.L.C.A.N.: Mast Industries (la fuente de producción de Limited Brands Corporation), un destacado fabricante nacional de ropa íntima para dama y un fabricante textil canadiense. Asumiendo como desafío el sector de

manufactura de prendas de vestir a nivel de las grandes marcas mundiales e ir más allá de las expectativas de los clientes en lo que a innovación, creatividad y desarrollo de producto se refiere, con una actitud proactiva de acuerdo con las tendencias del mercado a futuro.

Las líneas que se manejan son: la ropa interior, traje de baño, pijamas, ropa deportiva y ropa exterior. El reconocimiento del T.L.C.A.N. (textiles) radica en ir eliminando de manera inmediata o gradual (en un periodo de once años) las tasas arancelarias para productos textiles y del vestido que sean manufacturados en América del Norte y que cumplan con las reglas de origen establecidas en el Tratado. Estados Unidos eliminará inmediatamente las cuotas de importación para productos mexicanos de origen y gradualmente de los productos manufacturados en México que no cumplan con las reglas de origen.

Ningún país participante podrá introducir cuotas nuevas, excepto disposiciones especiales sobre salvaguardias. Si durante el período de transición los productores de textiles y prendas de vestir se ven dañados por el aumento de importaciones de productos provenientes de otro país miembro del Tratado, el país importador podrá para aliviar temporalmente a esa industria, elevar las tasas arancelarias (con excepción de Canadá y Estados Unidos) e imponer cuotas a las importaciones con apego a disposiciones específicas.

El T.L.C.A.N. contiene reglas específicas que determinan si los productos textiles y del vestido importados pueden gozar de trato arancelario preferencial. Para gozar de este trato, los bienes se deben elaborar con hilo producido en un país miembro, ser cortados o cocidos en un país miembro y con telas importadas (si los países miembros consideran que existe una oferta insuficiente de seda, lino y ciertas telas para la fabricación de camisas).

Los productos textiles y del vestido fabricados en los países de la región que no cumplan con las reglas de origen, gozarán también de un trato preferencial hasta niveles específicos de importación. Para 1999 esta empresa trasnacional insertó una empresa subsidiaria en la Z.O.V.M., aprovechando la mano de obra femenina disponible en zonas altamente pobladas, para establecer un agrupamiento industrial de confección de artículos con materiales textiles naturales o sintéticos que incluye desde la producción de fibras y telas hasta la confección de prendas de vestir, ropa de cama, toallas, manteles y servilletas.

El diseño y la formación de los agrupamientos industriales existentes del Valle de Chalco e Ixtapaluca se realizó conjuntamente entre las micro y pequeñas industrias interesadas y la Dirección General de Fomento a la Micro y Pequeña (empresa del gobierno del Estado de México), de acuerdo a las necesidades y especificaciones de los inversionistas para incorporar una nueva filosofía de trabajo en equipo, logrando un impulso y motivación a través de becas para la capacitación de la mano de obra.

Las grandes concentraciones de habitantes en la Z.O.V.M. y la necesidad de que el gobierno tuviera un contacto cercano de intercambio estratégico de abrir nuevos nichos de mercado con la empresa **INTIMARK S.A. DE C.V.**, se consiguió presentando oportunidades interesantes de ampliar su negocio en actividades de carácter comercial y de desarrollo productivo, por lo que el consolidar una zona industrial en todo lo que comprende el Valle de Chalco e Ixtapaluca es una excelente oportunidad, permitiendo a la población local adquirir una oportunidad al ofertarles fuentes de empleo.

La ubicación geográfica del municipio de Ixtapaluca (colindando con los municipios de Chalco de Díaz Covarrubias y La Paz) tuvo en 1999 un cambio en la administración del gobierno del Estado de México comprendiendo el periodo de 1999-2005; éstos municipios ofrecen "a pie de carretera" instalaciones para el almacenaje temporal de productos que van hacia el Golfo de México y los municipios conurbados del oriente del Valle de México y la interacción con el Estado de Puebla que tendrían la posibilidad de trabajar bajo condiciones de almacenes de depósito fiscal; con un beneficio en costo para usuarios de los productos textiles que se almacenen y maquilen, creando un Fideicomiso para ubicar el desarrollo de una planta en el Jardín Industrial Ixtapaluca.

El objetivo era la consolidación de un nodo logístico industrial de Ixtapaluca que representara la Z.O.V.M. como factor importante en la competitividad empresarial con las demás áreas industriales existentes en la

zona, por lo que necesitaban una empresa ancla del sector económico textil, una compañía controladora de tipo trasnacional dando la oportunidad de ofertar este tipo de servicios, resultando atractivo para aquellas empresas que concurren a mercados *locales, metropolitanos, regionales, nacionales e internacionales*, así como para las que ya están dentro del mercado nacional que requieren contar con redes de distribución moderadas y eficientes, contemplando la visualización de una consolidación del Jardín Industrial de Ixtapaluca para un mejor intercambio comercial de sus productos y servicios.

Este proyecto se contempló conjuntamente con un área de grandes servicios alrededor, con obras complementarias que ayudaran al sistema de infraestructura y de urbanización del tejido industrial del Valle de Chalco, mejorando la red de drenaje, energía eléctrica, telefónica, agua potable, centros de capacitación y espacios recreativos y ecológicos.

Las industrias que buscaban un desarrollo integral se caracterizaban por las demandas de estos servicios públicos y de obras complementarias para su mejor operación logística de la zona; empresas trasnacionales como **INTIMARK S.A. DE C.V.** aportaron la complementación de servicios avanzados como la electrónica, software, robótica, manufacturas ligeras, almacenaje temporal para bienes de consumo y duraderos; una empresa altamente reconocida por su calidad de servicio dentro del padrón empresarial de excelencia del Estado de México, contribuyendo en el *desarrollo económico regional* del punto nodal industrial de la Z.O.V.M., sobre la carretera Federal México-Puebla, consolidando "a pie de carretera" instalaciones de gran envergadura.

La empresa trasnacional **INTIMARK S.A. DE C.V.**, planteó la necesidad de insertar también un Centro de Confección y Comercialización de Servicios Textiles (centro de capacitación) aledaño a la planta de **TEXTILES NATURALES Y SINTÉTICOS, S.A. de C.V.** distribuyendo y comercializando sus productos por vía terrestre: *Corredor México-Puebla y Corredor México-Toluca*, elevando su porcentaje de competitividad comercial exportando sus prendas a los estados de Puebla, Veracruz, Hermosillo, Sonora, Monterrey y el D.F. incursionando en dos vectores geográficos: su distribución y comercialización de servicios y productos (Ixtlahuaca-ZPVM y Chalco-Z.O.V.M.); abarcando más en el mercado metropolitano y regional de la CRVM, conformando una planta laboral de 80 trabajadores llevándola a una tendencia actual de la participación laboral: la feminización del trabajo, contando con 45 empleadas y 35 empleados. Esto benefició al municipio de Ixtapaluca atrayendo gente también de los municipios de Chalco y Tlalmanalco, basados en una producción de exportación comercial nacional de \$870,000.00, y una distribución comercial al extranjero de 540,000.00, principalmente hacia Estados Unidos.

Todo esto permite puntualizar que los cambios ocurridos durante 1999 en los mercados laborales de la Z.O.V.M., hombres y mujeres disminuyen su presencia en la agricultura, llevando evidentemente a las mujeres a incrementar paulatinamente su participación en la industria manufacturera; así las mujeres se involucran más en esferas que habrían sido presentadas mayormente por varones.

Pocas son las empresas que tuvieron la suficiente confianza en que el T.L.C.A.N. generara impactos favorables para la economía mexicana y muy en particular en lo que corresponde a los altibajos que mantuvo esta empresa **TEXTILES NATURALES Y SINTÉTICOS, S.A. de C.V.** La función logística representa un factor muy importante en la competitividad de esta empresa que llevó a cabo un acercamiento con las autoridades gubernamentales entrando en un programa dentro del periodo 1999-2005 aún cuando el Estado de México estableció un convenio de desregulación de la actividad empresarial con 2,105 proyectos de inversión captados por el centro de atención empresarial, participando dentro de una comitiva de unión de esfuerzos de alianzas compensatorias en cuanto a maquinaria, herramientas y equipo con la participación de Banco de Comercio Exterior, registrándose en ese periodo ya 106 municipios con registros de inversión extranjera de los cuales destacan la participación de los municipios de La Paz, Ixtapaluca, Chalco y Amecameca referentes a nuestra zona de estudio.

Adicionalmente, las necesidades de **INTIMARK S.A. DE C.V.**, respecto de los materiales naturales y sintéticos pueden ser satisfechas por la planta subsidiaria **TEXTILES NATURALES Y SINTÉTICOS, S.A. de C.V.** manteniendo una política interna de bajos costos de materias primas sin ningún retraso ocasionado por la necesidad de redistribución de sus necesidades en materias primas. Gracias a su calidad, confiabilidad, estructura sólida

de negocios con VICTORIA'S SECRET PINK, LA SENZA, LANE BRYANT, STEVE, líneas de calidad: ropa interior, trajes de baño, pijamas, ropa deportiva y ropa exterior e innovación y el departamento de servicios de apoyo al cliente que responde puntualmente a sus necesidades, formando otra empresa como las dos anteriores; que se ha caracterizado por una constante innovación y desarrollo de productos ofreciendo una amplia gama de productos para usos diversos, en éste caso: Deportivos, comerciales y de moda principalmente.

Posteriormente bajo el sistema de apertura rápida de empresa con certificación ISO 9001:2000, se certificó la empresa **TEXTILES NATURALES Y SINTÉTICOS, S.A. de C.V.** que mantuvo convenios con la Secretaría de Economía y los órganos empresariales de la industria textil, la integración regional y fortalecimiento de cadenas productivas en el Jardín Industrial de Ixtapaluca además de las continuas consultarías, capacitaciones y vinculaciones comerciales, que se han llevado a cabo en el Auditorio del D.I.F. del Ayuntamiento de Ixtapaluca, invitando a diferentes sectores empresarial y otros municipios aledaños a integrarse a una campaña denominada "*Vinculación Empresarial Industrial*".

Considerando importante señalar que los municipios como La Paz, Ixtapaluca y Chalco conjuntamente con el Gobierno del Estado de México suscribieron un convenio de común acuerdo en 1999 con la Cámara Industrial Empresarial del Estado de México, la Cámara Nacional Empresarial de la Industria de la Transformación, la Cámara Nacional de Autotransporte de Carga y la Cámara de la Industria Textil, la Secretaría de Economía con el Programa de PYMES en la actualización y el asesoramiento de abrir nuevos nichos de mercado, mostrando una prueba palpable de la corresponsabilidad tanto de la iniciativa privada como del gobierno en sus diferentes niveles al llegar a los acuerdos previstos para efectivamente fomentar un crecimiento del *desarrollo económico regional*, dando como resultado una disposición de integración de asumir el compromiso político en materia económica y de comercio internacional.

Debido a que llevamos más de una década de entrada en vigor el T.L.C.A.N. debe tenerse una visión de un México más ambicioso en lo que respecta a negocios, tomando en consideración la entrada de mayor número de empresas multinacionales, viendo seriamente que para la Z.O.V.M. solamente 3 unidades se instalaron.

Desafortunadamente no se simplificó efectivamente los trámites burocráticos para instalar dichas empresa ya que tan sólo se llevo un promedio para las diligencias de 58 a 60 días para liberar sus permisos y autorizaciones respectivas. Prueba de ello en el 2000, sólo 156 empresas se incorporaron a la exportación comercial internacional, de las cuales únicamente 4 empresas se registraron en el Estado de México y en el 2001 este aumento apenas fue de 6 empresas, de las cuales 61 se incorporaron a nivel nacional.

Esta situación plantea el reconocimiento de un agotamiento de las bondades de los acuerdos comerciales firmado por nuestro país con los países vecinos del norte y de las empresas con conocimientos, capacidades, habilidades, etc., todo esto necesario para incursionar en el comercio exterior porque de no acatar éste contexto demostraría un completo desinterés de las empresas mexicanas por exportar.

Tan sólo la información proporcionada por la empresa **TEXTILES NATURALES Y SINTÉTICOS, S.A. de C.V.** refieren al pago de derechos e impuestos al Ayuntamiento de Ixtapaluca (2003) en cuanto a derechos por contribuciones de mejoras que fue de \$980.00, derechos por la prestación de servicios por el suministro de agua y conexión de drenaje \$2,752.00, además en el conjunto del Jardín Industrial Ixtapaluca se llevan a cabo por cuatrimestre el mantenimiento del desasolve a las descargas de desechos industriales por una cuota de \$840.00, por impuesto sobre la tenencia vehicular de \$10,870.00, por incentivo de fiscalización y gestión de cobro por el impuesto especial sobre producción y servicios \$1,790.00 y la facturación mediante la agencia foránea de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, S.A. de C.V. (Ixtapaluca) que implica el cobro de alumbrado público \$1,292.00; dando un total por derechos e impuestos que realiza la empresa al Ayuntamiento de \$18,524.00.

La información obtenida se basa en los datos del directorio de empresas exportadoras de *Bancomext* del año 2003, el cual establece que en México había en ese año 9,026 empresas exportadoras de las cuales 742 eran exportadoras indirectas y que en el Estado de México había 907 empresas exportadoras de las cuales reporta el Gobierno del Estado de México (Directorio Integral de la Micro, Pequeña y Mediana

Empresa) Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO) y la Subsecretaría de Planeación para el Desarrollo Económico y la Dirección General de Promoción Internacional (2003), éstas empresas que se tienen registradas como exportadoras de productos y servicios, están concentradas en un padrón empresarial estatal donde se llevó a cabo una inspección de campo.

Dado que la capacidad instalada fue únicamente de 3 unidades, tuvieron un crecimiento extensivo de tan sólo de un encadenamiento de 1 empresa local constituyendo una empresa proveedora y distribuidora de materias primas, de apoyo para una mejor infraestructura de proyectos productivos, asesoría y capacitación.

Con respecto a esta capacidad instalada se nos informó en términos generales por parte de las empresas que sus ventajas competitivas hacen referencia a lo *territorial* por su cercanía a la ZMVM y también hacia lo *empresarial* por encontrar la oportunidad para maximizar sus utilidades a partir de ajustes en su función de producción, adopción de innovaciones tecnológicas, desarrollo de las telecomunicaciones, movilidad de los flujos financieros, oferta de nuevos productos, formando un binomio indispensable dentro de la atribución del concepto de *competitividad urbana* para insertarse en los mercados nacionales, foráneos y el grado en el cual pueden producir bienes y servicios para los mercados regionales.

8.7 INCIDENCIA POR CANCELACIÓN DEL AEROPUERTO-ALTERNO Y OBRAS-COMPLEMENTARIAS

Dentro de las inmediaciones de nuestra zona de estudio comprendidas en el Estado de México se suscitaron dos hechos de gran relevancia que impactaron de manera notable la incapacidad de negociar y de ser un mediador o regulador a los problemas socio-políticos, por una parte de que se dio marcha atrás con el proyecto alterno del Aeropuerto Internacional de la ciudad de México en Texcoco y la instalación de la empresa transnacional Wal-Mart en el municipio de Teotihuacán.

Son dos claros ejemplos de una carencia plena de concebir la importancia de definir los coeficientes de ocupación de suelo y los coeficientes de utilización del suelo, dentro de un proceso de apertura de nichos de mercado para instalar empresas y servicios generados de empleos, siendo necesario una identidad regional ante la globalización y la gran relevancia de encadenar estas tres empresas transnacionales a la integración del *Eje Transnacional del T.L.C.A.N.*

1) Para United Airlines, una de las compañías aéreas más importantes de Estados Unidos, ve la terminal área como un alto riesgo por su cercanía con zonas urbanas y una calidad insuficiente de sus pistas y drenaje de aguas pluviales, fomentando aun más el tráfico aéreo intenso, el tráfico terrestre para incorporarse con facilidad al nuevo hangar sin conexiones alternas simplemente incorporándose por la infraestructura vial existente y con una visibilidad inadecuada, riesgo volcánico y altitud.

Dentro del manual de operaciones para los pilotos de United incluye los requerimientos de certificación especial (Special Qualification Airports) sobre condiciones de pista, obstrucciones, complejidad en el aterrizaje y/o despegue de aviones. El director general de Aeronáutica Civil manifestó que esta clasificación especial a la terminal no significa necesariamente que sea riesgoso o peligroso, sino que obedece a las medidas que las aerolíneas aplican para evitar que la operación no salga de los parámetros de seguridad de la propia empresa. Considerando una terminal atípica identificado otras terminales como: Eagle, Gunnison, Colorado, Jackson Hole, Wyoming, Estados Unidos; Guatemala, Guatemala; Bratsk en Rusia, Hong Kong, Hong Kong así como las terminales de Guadalajara y Monterrey.

2) Teotihuacán, centro ceremonial venerado por un establecimiento comercial de una empresa transnacional, una ciudad que controlaba y conseguía localmente artículos importantes de comercio y abasto: sal mineral, obsidiana y productos diversos y además donde se realizaba cualquier tipo de trueques mercantiles. Ahora se llevarán a cabo dentro de un recinto arquitectónico, póstumo a ser un "Monumento de Almacenamiento y de Resguardo para la Distribución comercial de abasto y mercancías", es decir, un legado de la arquitectura mercantil capitalista denominado "Centro de Acopio de Logística de Abasto-comercial" con las siglas de Wal-Mart.

Esto va más allá de un simple "Centro de Acopio de Logística de Abasto-comercial"; por los efectos regionales del T.L.C.A.N. es una demostración de que en nuestro país y en especial la ZMVM necesitan repetir sistemáticamente estos ejemplos, que ponen al descubierto una realidad que agrupa los intereses de un proyecto que obedece a estrategias empresariales, como resultado de una planificación urbana inexistente con una incongruencia de interrelación ante las autoridades del INAH y no sólo de éstas sino también de los gobiernos estatales y municipales demostrando su incapacidad de ser reguladores o mediadores de resolver la reubicación de la obra, simplemente la confluencia de intereses en juego por la problemática que existe de haberles autorizado un permiso para instalar una adfosio de un inmueble arquitectónico y habrá resuelto una imagen visual imperceptible desde las alturas de la Pirámide de la Luna y de la Pirámide del Sol.

Reluciendo que los planes de desarrollo urbano de Teotihuacán están sujetos a la dinámica conflictiva de los intereses político-social por lo que los planes de desarrollo se modifican de acuerdo a la correlación de fuerzas y se aplican en función de intereses prevalecientes. Poniendo en ejercicio que la falta de actualización normativa del Plan Municipal de Desarrollo Urbano, la carencia de una prevención y previsión de la adecuada instalación de este equipamiento comercial que modifican la estructura física territorial de una zona de monumentos históricos, bajo un modelo que enmarca una organización de actividades económicas que se dirigen no solo al resguardo y almacenamiento, sino que también a la producción y al intercambio de bienes o servicios para el mercado regional, permitiendo regular la zonificación de parcelas y predios destinados al uso comercial e industrial, es decir, un lugar donde se instalan y desarrollan actividades mercantiles.

Esta autorización de instalar un equipamiento comercial en las inmediaciones del "perímetro C" del hito urbano precolombino transformará la estructura productiva y ocupacional que pudiera tener Teotihuacán, compitiendo ante una postura de imagen y sobriedad arquitectónica de una bodega. Esta reflexión nos ayuda avizorar que las diversas expresiones de la apertura comercial y la relocalización de los flujos de inversión externa de empresas trasnacionales favorece la conformación de un patrón de organización espacial orientada al incremento de los coeficientes de ocupación y utilización del suelo dentro de éste perímetro, por el simple hecho de no haberse encontrado vestigios de fósiles arqueológicos sin asumir la responsabilidad de las instituciones gubernamentales de no crear una identidad regional patrimonial.

Por una falta de capacidad organizacional, administrativa y de no crear un esquema de "clusters" para tener éxito en los nichos de mercado y conquistar el intercambio de "Operaciones Logísticas de Abasto-comercial" se ha notado una deficiencia para competir y ganar una nueva oleada de integración productiva en microregiones, concentrando un grupo de empresas trasnacionales en un lugar geográfico cercano a las áreas metropolitanas que tengan una accesibilidad inmediata para el transporte de sus mercancías a los puertos marítimos o terminales aéreas, fomentando a su vez la modernización y consolidación de una plataforma de infraestructura del vector geográfico para eficientar procesos de maniobras y logística operacional y disminuir los tiempos de entrega de mercancías, bajo una forma organizada, sistemática y armónica de los elementos que componen una microrregión o región para producir bienes y servicios que son demandados por el mercado regional o nacional.

Lo interesante de esta propuesta es que se cuenta con un zona definida para elevar la productividad y explotar las ventajas competitivas regionales para generar nuevos productos además de la colaboración de encadenamientos productivos de comercialización y de servicios mercantiles que generan regiones de alta competitividad respondiendo a la economía mundial, como la propuesta planteada de identificar un corredor de comerciales terrestres de gran jerarquía en agentes productivos instalando a lo largo pequeñas y medianas empresas eslabonando un potencial de nichos de comercialización e imagen del producto ofreciendo una variedad de servicios.

En pocas palabras, la creación de un eje corredor terrestre concentra una serie de áreas de comercio y abasto, como también procesos de reestructuración territorial a través de un despliegue de nuevos vínculos interterritoriales predominantemente de carácter externo, sin alterar un espacio de un legado de preservación histórico-cultural, además de una identidad urbana-regional que no seden soluciones falsas

de trasladar el establecimiento comercial a un predio alternativo, de extender el perímetro de la zona arqueológica y evitar así la realización de este tipo de construcciones.

Ante una creciente presión popular para impedir el asentamiento de la cadena transnacional de Wal Mart (super-mercado), en los alrededores del sitio arqueológico de Teotihuacán, se paró la obra con un avance del 70%, proponiendo los funcionarios del gobierno del Estado de México la alternativa de que se busque un predio alternativo para edificar el complejo comercial a causa de la resistencia de los pobladores locales y de organizaciones sociales-activistas del Frente Cívico.

Mientras que el INAH intentará ampliar el perímetro de la zona arqueológica para evitar conflictos similares en el futuro. A primera vista, la decisión del gobierno estatal puede desactivar el conflicto social que se desarrollaba alrededor de la antigua ciudad prehispánica, esperando la respuesta de la empresa transnacional con respecto al traslado de la nueva propuesta del emplazamiento solar.

Mientras que la inversión empleada en la obra inicial para instalar una empresa transnacional a 4 mil metros de distancia de la zona arqueológica ha dejado al descubierto graves lagunas en las disposiciones legales para la preservación del patrimonio arqueológico e histórico del país, el funcionario del INAH adujo que esa institución no tenía los instrumentos legales para detener la construcción del establecimiento comercial así como una preocupante falta de voluntad política por parte de las autoridades (federales y las del municipio afectado), tanto para preservar posibles yacimientos arqueológicos como para buscar soluciones en la confrontación que ya se desarrollaba entre la empresa transnacional y el Frente Cívico de Defensa del Valle de Teotihuacán y otras entidades civiles.⁴⁹

Este complejo poderoso conlleva un sustrato histórico y civilizado que ha vuelto a manifestarse, y esto se quiere manifestar en San Juan Teotihuacán como antes lo hizo en el valle de Texcoco con la propuesta aeroportuaria en la zona lacustre en las inmediaciones del municipio de San Salvador Atenco.

Estos recintos sagrados son: la magnífica urbe precolombina y el ex lago de Texcoco que ponen de manifiesto la necesidad urgente de definir las líneas respecto a las tendencias de la urbanización regional con los cuales se podría identificar el rumbo de mercados activos demandantes de metros cuadrados de lotes comerciales e industriales que demanda una nueva identidad regional ante la globalización.

En este sentido la propuesta de reubicación de la empresa transnacional Wal-Mart además de un hangar del aeropuerto internacional de la ciudad de México así como su ampliación para adecuar un área a la aviación civil, son equipamientos especiales que demandan un cambio que se traduce en una nueva dinámica de regiones y ciudades bajo un proceso de comercio e inversión de instalar empresas nacionales, transnacionales y multinacionales, es decir, un posicionamiento de una región dentro de la ZMVM para alcanzar el estándar de calidad y competitividad regional y conformar una plataforma de infraestructura que responda a las necesidades de crear centros, ejes y zonas dinámicas a causa del proceso de apertura comercial del T.L.C.A.N. experimentando nuevos procesos de articulación e integración territorial.

Como hemos podido observar, éstas reflexiones finales acerca del proceso de integración económica al T.L.C.A.N. en la Z.O.V.M. mantiene una especialidad económica centrada en el sector secundario por las actividades de la industria manufacturera y en la industria de la construcción, pero sobre todo con una mayor ponderación dentro del sector terciario cuya actividad predominante es el comercio, los transportes y comunicaciones, ya que a raíz del agotamiento del modelo económico cerrado de sustitución de importaciones y la entrada en operación del T.L.C.A.N. se ha implementado un modelo de crecimiento económico de apertura al comercio internacional. Estas nuevas circunstancias económicas y el reordenamiento territorial industrial resultante han tenido sin duda un mínimo impacto en el proceso de urbanización de la Z.O.V.M.

En realidad, si deseamos ser una *zona competitiva globalmente*, tenemos que desarrollar diferentes procesos de vinculación económica con el exterior, éstos pueden darse en aspectos como: flujos

⁴⁹ La Jornada, Sección de Cultura, Sábado 2 de octubre de 2004, Estado de México, Méx.

comerciales, inversión, tecnología y en general puede decirse que mediante la internacionalización de las empresas nacionales, sin perder la prevención del desgaste de nuestros recursos naturales y de nuestro medio ambiente; sin olvidar que la falta de infraestructura es equiparable a la falta de suelo ya que limita sus posibilidades de aprovechamiento de incorporar *equipamientos especiales* como el aeropuerto alterno que no se construyó.

La falta de servicios que generalmente tienen su origen en procesos desordenados de crecimiento, sigue representando un reto para la administración y operación de las diez cabeceras municipales que integran la Z.O.V.M., cabe destacar que los asentamientos irregulares generalmente se dan en espacios inapropiados para el desarrollo por lo que la dotación de infraestructura en ellos resulta dos o tres veces más costosa, prueba de ello son los municipios de Chimalhuacán, Atenco, Ixtapaluca y Chalco.

La magnitud e importancia de éste proceso de concentración urbana afectó incluso las propias características y el ritmo de crecimiento del *desarrollo económico regional* como se advierte en los fuertes diferenciales salariales, de productividad, de innovación tecnológica o de intensidad de capital, prueba de ello fue la incidencia por la cancelación del aeropuerto alterno que pudo haber modificado los procesos sociales y urbanos; considerando que no existe un sistema de plataforma infraestructural que contemple el posicionamiento de dicho equipamiento de gran envergadura, sin garantizar que los recursos económicos para partidas de mantenimiento y funcionamiento por parte de las autoridades locales y su indeleble instrumentación de una planeación y presupuesto, creando mecanismos financieros para enfrentar los costos adicionales derivados de los impactos urbanos y ambientales de este megaproyecto.

Las alternativas que presentó el gobierno de Fox parecen poco congruentes con la realidad actual ya que le apostó a simbolizar su proyecto de sexenio "aeropuerto internacional alterno de Texcoco" a la Z.O.V.M. para el desarrollo impulsado, en la idea de que el modelo aeroportuario sea capaz no sólo de incrementar la oferta de bienes y servicios así como establecer un desarrollo urbano con los beneficios a todos los niveles sociales, lo cual permitiría abordar de manera más eficaz los problemas de encadenamiento productivo de fuentes de empleo en esa zona mediante el establecimiento de microempresas establecidas alrededor de las inmediaciones de los municipios de Atenco, Texcoco, Chicoloapan, La Paz e Ixtapaluca, manifestando un desarrollo económico regional situando un nivel de prioridad a la superación de la pobreza y marginación regional que presenta la zona, satisfaciendo sus necesidades presentes, de ser más competitiva y mejorar los estándares de calidad de vida.

Así la sustentabilidad urbana implica reconocer y determinar que dentro de los umbrales críticos que sustentaban éste proyecto alterno en las inmediaciones de Texcoco y Atenco de la Región Noreste de la zona de estudio no generaron las ganancias socioeconómicas esperadas para un fortalecimiento del desarrollo económico regional de la Z.O.V.M.; al cancelar dicho proyecto por las presiones de los movimientos sociales que defendían su patrimonio y recursos naturales pero sobre todo el posible deterioro ambiental que generaría dicho proyecto, vislumbró que estos grupos comunales no estaban dispuestos a tener un efecto de urbanización, caracterizado por un patrón de insustentabilidad que se alimentan de insuficiencias de carácter normativo.

La idea de apropiación territorial de éstos grupos comunales movidos por intereses partidistas en contra del sexenio actual que no supo negociar y que no dio una alternativa congruente de sustentabilidad del proyecto alterno, manteniéndose dentro una postura a favor de una integración transnacional que conllevaba dicho proyecto, sustentado en un escenario mundial de competitividad comercial de intercambio de transacciones por vía aérea y terrestre, sin identificar la realidad de que éstos grupos se unieron con otros actores sociales permitiéndose tener una identidad de lucha por conservar un tipo de vida y de organización social probablemente contrario a las políticas neoliberales del Estado, concientes de que no están ajenos a una presión urbana, donde el uso del suelo juega un papel determinante en el desarrollo deseado, siendo necesario el reconocimiento del quehacer urbano que no ha tenido cabida en las disposiciones preventivas y en el escaso desarrollo económico y regional de la Z.O.V.M.

Ahora bien, el hecho de retomar la idea original de concertar un proyecto aeroportuario en el 2001, con la finalidad de acarrear una serie de diversas obras de infraestructura pensando en la ampliación y mejora de

las actuales vías de comunicación, la instalación de un ferrocarril suburbano: Valle de Chalco (Región Sureste) a los Reyes-Aragón, como también del Valle de Texcoco (Región Noreste) a los Reyes, siendo el punto de intersección el municipio La Paz; la primera parte del tramo está comprendida por las estaciones de Buenavista-Huehuetoca, aclarando que no solamente son las estaciones del ferrocarril, sino complementadas por un equipamiento educativo cultural ancla en Buenavista: la "megabiblioteca" de México José Vasconcelos, actualmente en proceso de construcción, presidida por CONACULTA una obra de gran relevancia en este sexenio que el grupo especialista ha denominado su proyecto "Biblioteca y Jardín Botánico", ya que en dicho proyecto se invertirán 650 millones de pesos y estará terminado en junio de 2006.⁵⁰

Este fue el punto de partida de varios tramos que comprenden ésta gran obra urbana del tren suburbano que abarcará desde Huehuetoca a la Z.O.V.M., refiriéndonos a un estado de bienestar social: introducir una infraestructura de comunicación cuya inversión superaría los 2 mil millones de dólares en conjunto; además también complementadas éstas obras a realizar por un equipamiento aeroportuario ancla en Texcoco, presidido por la SCT para fortalecer las relaciones económicas nacionales e internacionales, como el comercio de bienes y servicios, las transferencias y movimientos de capital, presentando en realidad del nuevo escenario de la política neoliberal Foxista, en donde éstos medios de transporte como el aeropuerto y las estaciones del ferrocarril suburbano fueran fundamentales en el desarrollo económico regional de la Z.O.V.M. coadyuvando en el caso del *aeropuerto* como *barrera física artificial* y en la recuperación ecológica los *cuerpos lacustres del ex lago de Texcoco* como una *barrera natural*, sirviendo como limitante ambas barreras de la expansión de los asentamientos humanos sobre terrenos desecados del lago.

Siendo que en el 2001, la SCT consideró una inversión de 10 mil 448 millones de dólares para la propuesta aeroportuaria, se destacó que la participación de la inversión privada era alrededor de 2 mil 570 millones de dólares considerando que el aeropuerto es un equipamiento ancla que da confianza y certidumbre a la cúpula empresarial para invertir en la Z.O.V.M. sirviendo de enlace a otros municipios aledaños, provocando por ende el fortalecimiento de dicha zona.⁵¹

Mientras que la inversión gubernamental es de 250 millones de dólares (contando con el consentimiento por parte de la SEDESOL) se debe considerar que dentro de éstos municipios exista una extensión de por lo menos de 2,065 hectáreas destinadas para el uso exclusivo del aeropuerto en las inmediaciones de los municipios de Texcoco, Atenco y otras 26 hectáreas destinadas para uso exclusivo de comercios, talleres, tiendas de autoservicio y la instalación de empresas de mensajería, de seguros, de rentas de automóviles y servicios bancarios, reactivando otras actividades carentes en la zona, con posibilidades de fortalecer nuevos nichos de mercado para empresas nacionales y trasnacionales en las inmediaciones de los municipios de Chicoloapan, Chimalhuacán e Ixtapaluca, interactuando por medio de un corredor comercial-hoteler.

La delimitación del área de influencia inmediata cubre una superficie de 5,715 hectáreas, dentro de éstas se encuentran 28 localidades rurales y 402 colonias urbanas y semiurbanas. La población beneficiada era aproximadamente de 565,280 habitantes, es decir, 6,125,000 familias que equivalen a 29% de la población total de los diez municipios considerados en nuestra zona de estudio.

El monto de indemnización fue calculado con precio promedio de 500 mil pesos por hectárea afectada y la inversión programada por ASA es mayor al costo que se hubiera pagado por las tierras ejidales en los municipios mencionados.⁵² Estas 2,481 hectáreas que no están en función total de su extensión territorial sino de su eficiencia y flexibilidad para acomodar cambios en los usos y densidades del suelo, garantizando una mejor adaptación de movilidad y funcionamiento que acarrea la propuesta aeroportuaria, resolviendo la demanda de pasajeros, de mercancías y sobre todo la eficiencia en las vías de comunicación y medios de transporte. Esta gran expectativa que no se pudo aprovechar para la reactivación de la Z.O.V.M. fue el hecho de haber cancelado la construcción del proyecto aeroportuario México- Texcoco, conjuntamente se cancelaron una serie de proyectos anexos antes mencionados.

⁵⁰ Periódico El Universal; "Sección F"; Cultura; México 4 de octubre de 2006.

⁵¹ Periódico Reforma; Información Nacional, México 10 de junio del 2001. y Revista Proceso núm.1275, México 2001.

⁵² Periódico Reforma; Información Nacional, México 4 de agosto del 2002.

Mientras que otras empresas que tomaron la decisión de cambiar de sede a otras zonas metropolitanas, tenían la disposición de ampliar su potencial humano y su productividad contemplando el trazo inicial de la conformación de un verdadero desarrollo industrial en la Z.O.V.M. bajo un horizonte de atributos de aumentar el volumen de comercialización de varios productos y de autopartes que se embarcan para su ensamblaje y se transportan por vía marítima (Puerto de Veracruz), vía terrestre y por supuesto por vía aérea, con la estimación de comercialización de la existencia de compra y venta de algunos terrenos industriales y comerciales, sobre todo en la Región Noreste procediendo a la infraestructura de paso de servicios por obras de adecuación aeroportuaria, etc.

Ahora bien, la cancelación de este proyecto desencadenó una serie de establecimientos que habían contratado una disponibilidad inmediata a instalarse por medio de varias empresas nacionales y multinacionales e internacionales a un radio aproximado de 5 a 10 Km. del aeropuerto propuesto como una alternativa de un detonador de la economía de aglomeración en la inmediaciones de las localidades de nuestra zona de estudio.

Sin embargo, una serie de actores sociales, de fuerzas políticas y de grupos subalternos como también ejidatarios y movimientos de grupos sociales provocaron que las inversiones en el proceso productivo de la Z.O.V.M. se cancelaran junto con la capacidad para movillizar aproximadamente 60 millones de pasajeros y realizar casi un millón de operaciones al año.

Principalmente éste equipamiento aeroportuario ancla en la Z.O.V.M. en la Región Noreste y traería un conjunto de adecuaciones en el Programa de obras del Plan Hidráulico, presidido por Aeropuerto y Servicios Auxiliares (ASA), la SCT y la SEMARNAP; éstas dependencias acordaron el desarrollo de una obra de protección del dren perimetral (1,612 millones de m³) en las inmediaciones, de aproximadamente de 2,695 hectáreas de terrenos agropecuarios, con un sistema de riego para 1,500 hectáreas junto con una planta de tratamiento de 1,000 litros por segundo, entre otras adecuaciones del borde y el dren perimetral tuvieron un costo estimado de 115 millones de dólares, por lo tanto y para evitar perder la oportunidad de disponer de éste terreno ante la vertiente de crecimiento urbano, se destaca también que ésta modalidad fortalecería la reforestación, la definición de los usos y densidades del suelo recuperado en la Z.O.V.M. Los objetivos a seguir eran:

- 1.- Construir un bordo perimetral con una sección trapecial con taludes de 3.1 m. por 2 metros de altura y un ancho de corona de 10mts., formado por tepetate y malla geo-textil. Todo se extiende a lo largo del perímetro del área disponible para el aeropuerto con una longitud de 24 Km.
- 2.- Un dren perimetral con una longitud de 24 Km., dividido en dos conductos: uno que recorre de sur a norte y el otro en sentido contrario. El dren se compone de una sección trapecial de 5 m. de ancho de plantilla, con profundidades de 2 m. y con taludes 3.1 m.; el dren se formará además con el bordo perimetral.
- 3.- Para descargar los escurrimientos pluviales, se planteó la construcción de una planta de bombeo con capacidad de 10 m³/seg., ubicada dentro de los terrenos del nuevo aeropuerto que descargan al vaso de regulación.

Los cuerpos de agua serán solo aquellos que apoyen la función hidrológica reguladora y ambiental del Vaso del antiguo lago de Texcoco, cuyos principales objetivos son: regularización de las avenidas, obras hidráulicas preventivas aguas arriba y desarrollo de paste que estimularán el control de las partículas suspendidas en el aire.

Es importante apuntar las obras complementarias que se tenían contempladas para realizar conjuntamente la Comisión Nacional del Agua (CNA) y la SEMARNAP, a las cuales contribuiría de manera indirecta la instalación del aeropuerto en Texcoco. Estas son obras de suma importancia para la vida de los ciudadanos de la metrópolis.

En sí, dentro del proyecto aeroportuario se propusieron objetivos de sustentabilidad ambiental y social, ofreciendo oportunidades de desarrollo, generando la viabilidad de mejorar la calidad de vida de sus habitantes, en particular de las comunidades más cercanas.

Técnicamente, el proyecto del aeropuerto alterno de Texcoco comprendido en la Región Noreste de la Z.O.V.M. es congruente con los objetivos y acciones del Programa Texcoco de rescate ambiental del ex lago, ésto dará fin a la presión del crecimiento de la mancha urbana sobre los terrenos del plan Texcoco, además complementará los aspectos hidráulicos del sistema que le darán viabilidad al largo plazo que será, en consecuencia, la sustentabilidad hidrológica que requiere en la ZMVM.

También resalta la participación del Gobierno del Estado de México que ha invertido 100 millones de pesos en obras de rescate del área del ex lago de Texcoco, la instalación de un sistema de riego de 2 mil 500 hectáreas para las áreas de pastos y el rescate de suelos en la parte baja del río de la Compañía. En esta última operación se invierten 67 millones 700 mil pesos.⁵³

Indudablemente era la gran oportunidad de insertar a la Z.O.V.M. en un nuevo contexto de interacción de transacciones mercantiles y abrir más los mercados internacionales de flujos de información además de implementar una nueva disposición de tecnología de comunicaciones, que conlleva este equipamiento de gran envergadura aeroportuaria internacional; todo esto hubiese acarreado un avance significativo en la conformación de un sistema de infraestructura pero también requeriría de un gran soporte para su funcionamiento interno y externo, que contara con redes de conexiones de distribución operativa más eficientes para la población demandante de su servicio, es decir, un "sistema de plataforma territorial" carente en la Z.O.V.M.

En el 2003 dentro de la Z.O.V.M. se oficializó el hecho de no llevarse a cabo la construcción del proyecto aeroportuario México-Texcoco, aunado a éste anuncio se canceló una serie de proyectos integrados como las obras del Plan Hidráulico del mejoramiento y modernización de las vías de comunicación. Así como también un gran número de empresas de tiendas de autoservicio WALT MART, Price Club, empresas de paquetería y mensajería, entre otras; también ponderaron la decisión de cancelar sus proyectos ya aprobados por el gobierno municipal, reflejando también la carencia del servicio de infraestructura básica.

El factor fundamental fue la falta de promoción y estimulación de la participación de los agentes sociales, instituciones interesadas en mejorar la capacidad productiva de la Z.O.V.M. consolidando la estructura urbana y el tejido social por falta de un soporte del sistema de infraestructura industrial y de comunicaciones como soporte del equipamiento aeroportuario.

Ahora bien, como ya se mencionó, en el municipio de Amecameca La Harinera existe como bodega y almacenadora de materia prima. Y su producción y desarrollo es del 25%, siendo que vendió gran parte de su terreno a la tienda de autoservicio WALT MART, que prácticamente comenzaron sus obras en el 2004 y que posteriormente fueron clausuradas por el INAH, debido a una fuerte presión social y política que fue sometido por el caso de Teotihuacán que en ese mismo año inauguró una tienda de autoservicio WALT MART en las inmediaciones del perímetro de la zona arqueológica de las pirámides.

Desde esta perspectiva, la relevancia del fenómeno de *Metropolización* asentado en la Z.O.V.M. desborda los ámbitos del interés regional y se convierte en asunto de importancia estratégica, ya que el impacto económico con respecto al número de empleos directos que el aeropuerto aporta a la economía del D.F. sobrepasa los 14,000 empleos que se realizan en forma casi simultánea y alcanza los 20,000, si se toma en cuenta que en sus instalaciones se laboran 24 horas al día, los 365 días del año y además se suman los empleos que en los tres hoteles que dan servicio a los usuarios de dicha área.

El funcionamiento del aeropuerto alterno produce un empleo por cada millar de pasajeros, además de empleos permanentes y bien remunerados. Los empleos indirectos que la actividad del aeropuerto genera para la ciudad de México representan también un número muy importante.

⁵³ www.edomex.gob.mx

En el D.F. poco más de 3 millones de personas tienen trabajo; la instalación de un aeropuerto no es capaz de producir desarrollo urbano en su entorno inmediato, más bien lo inhibe ya que se perdió un aproximado de 3,800 empleos directos más unos 457 empleos indirectos de los proyectos anexos anteriormente mencionados, dando un total de 4,257 empleos, ya que dada esta circunstancia la población continúa con una migración pendular de movimientos masivos de trabajadores de diversos sectores productivos de la Z.O.V.M. hacia la ZMVM; con una mayor participación en el crecimiento de mano de obra.

Ya que el número de empresas no instaladas fueron de 7 unidades (una planta matriz de producción de productos en serie, una planta de procesamiento y ensamblado de maquinaria y equipo eléctrico p/uso industrial, una planta de fundición y moldeo de piezas metálicas, una planta de estancia única para fabricación de tijeras, una planta de tecnolado de acero, una armadora de carrocerías de trailers, una comercializadora de servicios de autopartes automotrices) tres plantas cambiaron de sede hacia el corredor Monterrey-Salttillo-México, otra hacia el corredor industrial Bernardo Quintana en Querétaro y las demás plantas no tuvieron ninguna correspondencia de instalarse en otra sede. La capacidad no instalada de estos 7 inmuebles (con una superficie de 63,692 m²) realizándose un trazo preliminar de la lotificación industrial en las inmediaciones del área oriente "Tlalmimilolpan" de los municipios de Ixtapaluca, Chicoloapan y Texcoco.

La pérdida de generación de empleos por 386 empleos (302 empleos directos y 84 empleos indirectos) se suscitó por cancelación del proyecto aeroportuario y exceso de trámites legales, burocráticos, bancarios, sin respetar los plazos establecidos por el gobierno y el aumento de inseguridad social de la Z.O.V.M.

También se puede hablar de una pérdida de ganancias y baja en la demanda de volúmenes comerciales, siendo factores que inciden en la planeación, organización empresarial y competitividad del mercado. Por tal motivo se puede concluir que el proceso de apertura económica global al mercado internacional en su primera década de operación ha tenido un impacto *moderadamente improductivo* (al menos en ésta primera fase) en el caso comparativo de estos diez municipios que integran la Z.O.V.M. provocando indiscutiblemente un factor determinante: la exclusión del *urbanismo* como un cometido social, es decir, la falta de planeación como prevención y regulación, el no tomar las medidas necesarias para resolver una serie de encauces internos y externos, atendiendo eficientemente la demanda de necesidades y de condicionantes del entorno socioeconómico y político dentro de un marco nacional y global.

REFLEXIONES FINALES

En el actual contexto de la globalización económica la competencia para atraer y retener inversiones en el mercado de ciudades del mundo es feroz. Por lo anterior, cobra especial fuerza e interés el que las localidades que conforman la Z.O.V.M. ofrezcan mejores condiciones posibles para el desarrollo y mejor aún para los posibles inversionistas así como para los visitantes y sobre todo para la población. Entre otros satisfactores, éstas localidades no son consideradas atractivas, ni ofrecen buenas condiciones de vida urbana, ni siquiera se han preocupado por la apariencia física en su medio construido y natural, ni en excelentes servicios de todo tipo y su insuficiencia en infraestructura y transporte, mucho menos por una mejoría en cuanto a la seguridad pública, ni un buen clima laboral y social que se establece dentro de algunas empresas por el paternalismo sindical de algunas de ellas, además de los conflictos y la mala coordinación de los niveles de gobernabilidad.

Esta investigación nos permite reafirmar que el T.L.C.A.N. tuvo resultados con saldos negativos respecto a la generación de producción y empleo por la vía de las exportaciones, que han sido notablemente insuficientes para mantener un crecimiento autosostenido y para abatir el problema del desempleo, así como una serie de problemas internos actuales por la falta de una mejor coordinación entre los niveles de gobierno del estado y municipio en dar solución a la falta de planeación integral de la vivienda con fuentes de trabajo cercanas, los problemas de vialidad, segregación regional, inseguridad urbana, contaminación ambiental y una imagen urbana deteriorada bajo un entorno urbano espacial que no participa en la generación de condiciones de productividad mediante la aportación, no solamente de infraestructura física y tecnológica.

Adicionalmente debe tomarse con demasiada seriedad el hecho de que en este sexenio México *es difícil hacer negocios* (www.doingbusiness.org) revela el estudio que de un total de 155 naciones, se ubica en el lugar 73, colocándose atrás de naciones africanas como Tonga, Samoa, Botswana, Zambia o Kenya; enfatizando el Banco de México en la cantidad de trámites que deben realizarse para instalar una empresa o negocio debido a una serie de limitaciones, esto quiere decir que el proceso de apertura comercial con el T.L.C.A.N. no facilita el desarrollo para que se instale una empresa trasnacional, multinacional (así como acabamos de presenciar en la Z.O.V.M.) siendo insuficientes las condiciones, llevándose un promedio de 58 a 60 días para liberar sus permisos y autorizaciones respectivas.

Al igual que los países del Norte, los países en desarrollo no escapan a éstas profundas transformaciones que en el contexto de la liberalización, comportan la aparición en la escena de nuevos actores o su reforzamiento donde ya operaban: inversores (grandes empresas multinacionales) y operadores privados (grandes sociedades de servicios) que disponen de cuantiosos recursos financieros, frente a los cuales es difícil que los gobiernos nacionales o los actores urbanos tradicionales, como las instancias descentralizadas del Estado, las grandes empresas públicas o las sociedades de servicios permanezcan a la deriva de los acontecimientos de la globalización de las ciudades.

Por el contrario, es momento de actuar y de llevar a cabo acciones pertinentes dentro de la Z.O.V.M. cuya distribución de su espacio urbano es bastante desigual; las formas de extensión urbana residencial en donde ya se tenían contemplados algunos proyectos complementarios alrededor de la propuesta-aeroportuaria cancelada, provocó en consecuencia una densificación amplia a ciertas áreas bajo el modelo de la vivienda de interés social, provocando una polarización y segregación de áreas cercanas a las cabeceras municipales sobre todo en Texcoco y Atenco, así como de Tlalmanalco y Amecameca, ambos extremos regionales se ven afectados por una fuerte presión de altas densidades; una vez consolidados las urbanizaciones cerradas de baja densidad de los otros municipios aledaños, continuaron con irregularidades no sólo en cuanto a propiedad del suelo sino al incumplimiento de normas urbano-arquitectónicas que lo hacen más dependientes y vulnerables que otros, por ejemplo: la deficiencia en la construcción de infraestructura, dotación de servicios en algunos casos como en Tlalmanalco y Chimalhuacán, su ubicación en zonas de riesgos, etc.; además de ello, quedaron una gran cantidad de terrenos vacantes y lotes baldíos.

Mientras que el BM conjuntamente con el gobierno Federal, Estatal y los gobiernos Locales de la Z.O.V.M. no han querido comprender o entender que la planeación para el *urbanismo moderno* tiene como preocupación controlar y guiar el crecimiento urbano futuro de la ZMVM, instaurar un orden en la ciudad de México mediante una eficiente separación de sus actividades que inevitablemente lleva a añadir nuevas zonas monofuncionales en la periferia urbana oriente.

En un constante proceso de expansión, con un crecimiento ilimitado resultaría insostenible, tanto para la ZMVM y la Z.O.V.M. e iría en detrimento de la idea misma de ciudad, siendo que ahora vivimos en un mundo de ciudades y no de países, y en esa dinámica tanto el D.F. como el gobierno del Estado de México están perdiendo competitividad.

Considero que para el logro o potenciación de algunos de estos atractivos proyectos urbanos, se necesita la implementación previa de un nuevo paradigma de planeación urbana integral y consensuado, ligado a una gestión urbana eficiente y participativa de los diez municipios conurbados que conforman ésta zona. Esto es, un planteamiento de un nuevo enfoque a la planeación urbana-regional, caracterizados por una fuerte vinculación público-privada, por un alto grado de participación de los actores sociales y sobre todo por su énfasis en el proceso y no en el producto, que tienen como ejemplo sobresaliente el llamado Programa de Desarrollo Urbano Estatal 2003 y Plan de Desarrollo Urbano "Memoria Técnica del Pro-oriente". No obstante, en México particularmente en el D.F. y el gobierno del Estado de México a juzgar por los casos de la ZMVM y la Z.O.V.M. aún nos encontramos en una etapa previa a la emergencia de éstos nuevos enfoques y abordajes de la planeación y la gestión urbana.

Se pone de manifiesto, el hecho de los procesos de planeación que llevan acabo hoy día los diez municipios que integran la Z.O.V.M. se han flexibilizado al grado de degenerar en prácticas de maquillación de planes de distinta jerarquía y alcance territorial que se desarrollan siguiendo una guía especial para ello; son planes que se repiten textualmente objetivos genéricos de la planeación, señalados en la Ley de Desarrollo Urbano y Vivienda del Estado de México y el D.F., en lugar de proponer sus propios objetivos particulares para ordenar el área urbana de estudio, que no aportan elementos operativos ni de programación, pues para ello remiten a la elaboración de una "Memoria Técnica del Pro-oriente", pero con el mismo grado de indefinición, sin que tenga que responder a políticas urbano-metropolitanas o a las grandes directrices de planeación.

Efectivamente, en ambas zonas metropolitanas éstas tareas públicas pueden ser clasificadas aún dentro del paradigma del enfoque tradicional, el cual no necesariamente es malo, pero sí insuficiente. Tal enfoque se caracteriza en la Z.O.V.M. por el énfasis puesto en el producto llamado *Plan Pro-oriente*, que denota más preocupación por llenar el compromiso jurídico, político y administrativo, en lugar de tener un verdadero *plan* aunque éste se implemente muy poco y haya sido concebido con un escaso o nulo involucramiento del amplio espectro de actores políticos, económicos y sociales locales urbanos y mucho menos de involucrar un horizonte integrador con el T.L.C.A.N.

De ahí el surgimiento de nuevos principios que se orientan hacia la ciudad colectiva, *la preservación y el reciclaje* tanto del Valle de Chalco y de Texcoco. Lo importante es actuar en el presente, reconociendo la complejidad de los procesos de transformación y renunciando a un pretendido "orden" de una propuesta viable y articulada para hacer de ésta Z.O.V.M. más habitable por medio de una *ciudad lacustre* con un sistema de lagos interconectados, con parques y áreas de entretenimiento y con un equipamiento ancla "aeropuerto-alterno" en un islote y un horizonte de un paisaje urbano más agradable.

Hasta ahora a faltado voluntad política no solamente de reactivar una serie de "obras-complementarias", sino más bien, *se requieren nuevas estrategias "no utópicas", sino de instrumentación y de intervención, apoyando más un proyecto de -ciudad colectiva-, es decir, una negociación y concertación entre agentes del sector público y privado antes que en la determinación anticipada de interés público en la eficiencia del mercado, en vez de la acción directa del Estado.*

El mayor detalle se alcanzará cuando un promotor o un inversionista privado presente un plan parcial de carácter ejecutivo, que contemple un proyecto de urbanización, para actuar en una zona determinada, en

cuyo caso son los intereses privados los que (re) construyen cotidianamente la Z.O.V.M. en ausencia de una planeación global, de largo plazo y aún en detrimento del interés público; prueba de ello lo fue la demolición de un símbolo arquitectónico, que fue construido a principios del siglo pasado, ocupando una extensión de 2,002.53 m². dentro de las inmediaciones del primer cuadro del Centro Histórico del municipio de Amecameca, sustituyéndolo por una empresa trasnacional de autoservicio como Wal-Mart y eliminando el inmueble de la entonces Harinera que abastecía gran parte de su producción regional y nacional y parte de Latinoamérica.

Al no existir una política precisa para decidir la ubicación o el tamaño de las tiendas de autoservicio comercial, de los parques industriales o de otro tipo de servicios, por la falta de definición de conformar corredores comerciales e industriales y que solamente se trata de abrir una amplia oferta de suelo suponiendo que ello hará descender el precio de éstos terrenos, haciéndolos atractivos para el establecimiento de comercios e industrias con las consecuentes beneficios en inversiones y empleo.

En ese sentido es necesario reconocer que las ventajas que ofrecen otros países asiáticos y sudamericanos ya han provocado el cierre de industrias; en la Z.O.V.M., los altos índices de incidencia delictiva incitaron a establecimientos de empresas de los diferentes sectores productivos a vender parte de sus reservas de suelo o de sus inmuebles en desuso, a promotores de vivienda, incluso las áreas que estaban destinadas para el establecimiento de una serie de obras complementarias de equipamientos comerciales que circundaban alrededor de la propuesta aeroportuaria han promovido el fraccionamiento para la vivienda de interés social, sobre todo en los municipios de Texcoco y Chicoloapan, así como un área correspondiente del municipio de Ixtapaluca.

Los municipios de La Paz, Ixtapaluca y Chalco tratan de visualizar una competencia intrametropolitana por la instalación de industrias maquiladoras alrededor de la carretera Federal México-Puebla, por lo que no titubean en poner a disposición de los potenciales inversionistas suelo y facilidades fiscales. Los mismos promotores inmobiliarios que tienen establecimientos sobre todo en la carretera México- Texcoco han tratado de explotar éste corredor de mercado, sin que las autoridades hayan decretado un programa exclusivo de creación de reservas territoriales para el desarrollo industrial o comercial, existiendo algunos terrenos vacantes, dentro de un regimen de propiedad federal.

A juzgar por los diagnósticos contenidos en los planes de ordenamiento urbano de los diez municipios que conforman la Z.O.V.M. y en algunas leyes vinculadas a ellos, la existencia de terrenos vacantes resultaría contraproducente para el desarrollo urbano, pues entre otras cosas pone entre dicho una óptima productividad urbana al no ser aprovechada a pesar de no contar con la infraestructura y el equipamiento necesario; no obstante algunos de estos municipios no gozan de una localización privilegiada, exacerbando los problemas ambientales, pues se toma como una característica ligada a la constante expansión urbana periférica de la Z.O.V.M. sobre áreas verdes del Parque Ecológico Zoquiapan y la degradación de las áreas agrícolas en Texcoco, Atenco, Chicoloapan, Ixtapaluca, y Chalco, además de que el nivel intraurbano, el descuido y deterioro que presentan estos municipios desafían las políticas de planeación, principalmente las contenidas en la zonificación que indican las densidades de uso de suelo, cuestionando la función social de la propiedad, pues en general se consideran terrenos sin uso o inmuebles en desuso, que son resultado de prácticas especulativas de los propietarios.

Esto establece que los planes de ordenamiento urbano, desde los más generales hasta los más específicos de cada municipio conurbado que comprende la Z.O.V.M., la mayoría se limita a señalar cuantitativamente el problema y a delimitar áreas en donde se sugiere emprender acciones de saturación o una amplia densificación, observando que prácticamente en todos los planes se atribuye la existencia de terrenos y lotes baldíos a comportamientos de carácter especulativo, es decir, de acuerdo a los planes de ordenamiento urbano, los propietarios de los terrenos los mantienen sin uso o subutilizados en espera de beneficiarse con el incremento de su valor.

Contando con el conocimiento de que la Z.O.V.M. presenta una muy escasa atracción de inversiones extranjeras derivadas de la apertura económica; el T.L.C.A.N., en contraste cuenta con la modernidad de su economía informal, con su tradicionalismo que raya en la impunidad urbana en materia de planeación y

de gestión urbana, donde el común denominador es lo ilegal, la irregularidad de sus asentamientos que se caracterizan por presentar una regular dinámica industrial y económica, sobresaliendo más por ser un polo de atracción de población urbana y rural pero también por una marcada problemática urbana. Lo anterior se explica en buena medida, por un lado por la limitada prioridad, atención y presupuesto que los gobiernos municipales han otorgado los últimos años a la planeación y a la gestión urbana; y por otro lado, por la presión y acción de algunos actores económicos neoliberales locales (sobre todo ligados con el sector inmobiliario) que desacreditando estas tareas públicas, pugnan aún por la total desregulación de la actual normatividad urbana.

A primera vista, ésta situación parecería paradójica, sin embargo mediante nuestro análisis se puede observar que en realidad ambos fenómenos nos forman parte de un mismo proceso: un desarrollo urbano desarticulado y no sustentable. Desarticulado porque a pesar de los antecedentes de la planeación urbana esta actividad ha sido rebasada por los procesos de crecimiento urbano derivados de la dinámica económica de la ZMVM que sigue su propia lógica. No sustentable porque a mediano plazo, tanto la actividad económica como el crecimiento demográfico son insostenibles con los recursos naturales, la infraestructura y los servicios urbanos disponibles en la Z.O.V.M.

La planeación urbana adquiere sentido y se justifica en la materialización de sus propuestas. Pero aún existe en México y en las zonas metropolitanas periféricas como la Z.O.V.M. una gran desvinculación entre la labor técnica de los planificadores, la labor política y administrativa de las instituciones responsables de la toma de decisiones.

En éste sentido, los cuestionamientos son abundantes, entre otros cabe preguntarse: ¿Quiénes dirigen los llamados *planes directores urbanos* cuando frecuentemente constatamos que unos son los que planifican la ciudad, otros los que hacen la gestión, otros más los que la gobiernan y el resto los que la producen, la viven o la sufren? Por lo tanto, lo urbano es *un proceso continuamente cambiante*, prueba de ello es la Z.O.V.M. que con la transferencia de las atribuciones sobre planeación y gestión urbana local a los gobiernos municipales cuyas autoridades, han ignorado o las cuales han sido ignoradas en la indispensable coordinación y corresponsabilidad metropolitana de llevar a cabo un proceso de integración económica al T.L.C.A.N., independientemente de los obstáculos que se presentan por los conflictos de competencias e intereses dentro de cada municipio regido por diferentes partidos políticos, pero con baja interacción económica y social.

Es decir, tanto a nivel local como regional y nacional los procesos de crecimiento de ambas metrópolis tanto de la ZMVM como la Z.O.V.M., carecen de un enfoque estratégico estructurador que contemple los diferentes ámbitos involucrados en el desarrollo urbano: económico, social y espacial, lo cuál se refleja aun más en la Z.O.V.M. presentándose una asimetría regional a través de una estructura de comunicaciones sin interacción directa tanto a la Región Noreste como la Región Sureste de la Z.O.V.M.

El hecho de no mantener la presencia de un horizonte regional y sí locacional metropolitano por parte de los municipios conurbados, sin beneficiarse con una serie de proyectos y obras urbanas que podrían integrar un sistema de infraestructura más consolidado, propician el decremento de espacios inmobiliarios sin uso y de proveer nuevas lotificaciones industriales comerciales de servicio dando una nueva identidad territorial para insertar los potenciales nichos de desarrollo y productividad económica, siendo responsabilidad del poder público y el sector privado, asumiendo estos, una gestión directa o indirecta con un acometido polivalente conjuntamente con el gobierno, enfrentado las fuerzas externas de proceso de competencia internacional.

En el ámbito económico la Z.O.V.M. ha tenido un desenvolvimiento que sigue las directrices de las necesidades de competencia económica de sus grupos locales y en tiempos más recientes, de los procesos de reestructuración de tres grandes grupos o empresas transnacionales propias o extranjeras. Esta lógica, como se ve en los resultados no es necesariamente compatible con las necesidades en términos de desarrollo urbano regional.

Un futuro económico, urbano y social de primer mundo para todos en ésta zona, no sólo resultaría ingenuo sino irresponsable. Las estrategias de los corporativos industriales, comerciales e inmobiliarios no incorporan los efectos urbanos, aún cuando se trate de su lugar de origen, por lo que difícilmente se puede esperar que un corporativo local (menos uno extranjero) tome como elementos para sus decisiones los impactos en empleo, uso excesivo de recursos naturales, urbanos o impacto ecológico. Por ésta razón, el reto que se presenta para la planeación urbana regional es lograr integrar los aspectos económicos con una visión del desarrollo futuro que se proponga para la Región Noreste y Sureste que integra la Z.O.V.M.

Los viejos problemas urbanos en ambas metrópolis, de asentamientos irregulares periféricos, de insuficiente infraestructura de agua, drenaje y pluvial, de vialidades saturadas, de servicios públicos insuficientes, de transporte colectivo caótico, de degradación central, de creciente inseguridad pública, están siendo agravados por la secular carencia de recursos y agudizados por la dispersión urbana periférica de los municipios conurbados que comprende nuestro caso de estudio.

Sobre este último aspecto, de continuar éste proceso de dispersión periférica, la amenaza de conurbar a futuro gran parte de la CRVM es evidente y se empezará a manifestar claramente en los últimos años. Si no hacemos algo al respecto, la integración de una sola nebulosa urbana megalopolitana de difícil gobernabilidad y elevadísimos requerimientos de financiamiento, conformada por 16 delegaciones y 38 municipios que integra la ZMVM, será cuestión de 20 a 25 años (o antes) si la actual tendencia hacia la estabilización demográfica de ambas entidades tanto del D.F. como del Estado de México se verá alterada por factores económicos y migratorios, cuyo comportamiento depende cada vez más de lo que suceda en la economía de los Estados Unidos de Norteamérica.

Las políticas urbanas estuvieron con frecuencia caracterizadas por el objetivo de promover parques y ciudades industriales, pero a diferencia del pasado, hoy éste objetivo se coloca en la perspectiva del actual proceso de globalización, es decir, de un capitalismo ultraliberal. Inicialmente tales políticas miraban a integrar los segmentos de población urbana considerados marginales pero potencialmente productivos, con el fin de mejorar la contribución de la ciudad a la formación de la riqueza nacional e internacional. Hoy el aspecto "económico" tomó completamente la delantera sobre la dimensión "social", que era vista como el ámbito de una indispensable gestión de las relaciones sociales a menudo conflictivas.

Sin embargo, *la Globalización y la Metropolización* se realizan en un marco de fuerte inestabilidad que perturba a corto plazo las modalidades de la urbanización y de la gestión urbana, que normalmente se desarrollan en el mediano o largo plazo. Los tiempos del crecimiento económico se redujeron fuertemente a causa, sobre todo de la inestabilidad de los mercados financieros globalizados y esto origina nuevos problemas, por ejemplo: las graves crisis financieras, la deslocalización de las actividades económicas determinación en el despido de centenares o miles de trabajadores, con un tajante aumento de la desocupación y la ulterior expansión del sector informal, activando importantes flujos migratorios tanto al interior de los países como hacia el exterior, haciendo vulnerables las grandes metrópolis dentro de su contexto de la urbanización y al conjunto de la población urbana.

Por lo que es muy importante no olvidar otros fenómenos de la desaceleración económica mundial, como se ha expresado en los años 2001 y 2002 en despidos y recortes de mano de obra en las empresas internacionales y nacionales que incluyen obviamente la Z.O.V.M., sin embargo, algunos de estos efectos afectan a la economía local, debido a las estrategias de las principales plantas automotrices de Puebla y la ciudad de México; una parte de los empleos que se dejen de generar en otras partes del país e incluso del mundo, pueden ubicarse en las plantas dentro del Corredor Monterrey-Salttillo-México y/o Torreón Pacífico.

Este corredor de comunicación es ante todo para la ZMM el único paso que tiene al norte del país para cruzar desde el Golfo de México hasta el Océano Pacífico, constituyendo además el camino más corto entre Monterrey y la ciudad de México, reforzando el asentamiento del Eje de Integración Comercial del T.L.C.A.N.

Las tendencias de descentralización industrial de la ZMM se manifiestan claramente en Saltillo y se han visto muy reforzadas con la instalación en 1979 de dos importantes empresas automotrices

norteamericanas, Chrysler y General Motors y poco tiempo después la instalación de una planta cementera con gran capacidad de producción del grupo Apasco, todo ello sin duda, ha contribuido al desarrollo acelerado del corredor urbano industrial Monterrey-Saltillo, que ha sacado la mejor partida de las ventajas que ofrece el T.L.C.A.N. a mediano plazo; sin embargo, esto agravará algunos de los problemas urbanos que ya se tienen: falta de vivienda, escasez de agua, congestionamientos viales, sin que se haya planteado hasta el momento darle una dimensión territorial y urbana a las ventajas y desventajas que ésta aglomeración probablemente generaría.

Nuevamente la estrategia de las empresas es clara, mientras que no exista en contrapartida una respuesta desde el ámbito urbano a través de *planeación estratégica urbana* que logre el consenso entre autoridades y sociedad en torno a un proyecto de ciudad dinámica, concebida como un proceso continuo, con un enfoque integral, social, económico, ambiental y urbano, con una visión de corto, mediano y largo plazo y con un amplio involucramiento de todos los actores económicos y sociales urbanos, no existirá ayuda a éstas metrópolis para alcanzar plena conciencia de su identidad, de sus potencialidades, de sus riesgos y de sus áreas de oportunidad, que le conduzcan hacia mayores niveles de competitividad económica, de desarrollo integral y de gobernabilidad, potenciando así las ventajas de su localización geográfica cercana a la frontera con los Estados Unidos de América.

Una de las utilidades más notables de la planeación estratégica es identificar las áreas de oportunidad que en materia de desarrollo urbano puede tener la inevitable vinculación con la economía mundial, bajo éste mismo contexto es necesario también identificar las posibles desventajas que se derivan de las lógicas de la competencia sectorial y de los procesos económicos globales.

Esta es una de las tareas principales que un *plan estratégico urbano* tendrá que lograr, no solamente expresado en un documento sino en la implementación continua de estrategias de desarrollo que incluyan una participación mas competitiva dentro de la economía global, ofreciendo al mismo tiempo una mejor calidad de vida para sus habitantes.

Sólo falta la voluntad política para su implementación. Estos procesos alternativos y complementarios para planear, gestionar y hacer ciudad podrían ser considerados valiosos instrumentos de una nueva forma democrática de gobernabilidad y de gestión metropolitana. De lograrse la instrumentación exitosa de los respectivos *planes estratégicos de desarrollo urbano*, constituirían una excelente contribución de los diferentes niveles de gobierno para la consolidación de ésta nueva etapa democrática que vive México actualmente dentro del marco de la globalización económica.

Durante estos doce años de operación del T.L.C.A.N. y de las políticas de ajuste neoliberal y reducción del gasto público social ha significado para la Z.O.V.M. una desventaja por el empobrecimiento relativo y en una franja significativa, absoluto desgaste de algunos sectores mayoritarios de su población.

La Z.O.M.V. es uno de los asentamientos menos dinámicos del Estado de México concentrando niveles altos de pobreza en los municipios, con mayores tasas de crecimiento poblacional y con un mayor número de asentamientos populares irregulares, sin olvidar el incremento de las altas tasas de desempleo de la zona. La capacitación y la especialización de la mano de obra son indispensables hoy día para cualquier empresa, por lo que los factores arriba mencionados han alimentado aún más la informalidad concentrada de actividades comerciales y los índices de inseguridad en ésta zona.

Demostrando una fehaciente radiografía del escenario tendencial urbano y constatando la falta de planeación urbana y regional de la Z.O.V.M. (con un crecimiento concentrado, hacinado e inadecuado por los efectos de la expulsión de los más pobres hacia la periferia) es visible el tiempo perdido en largos tiempos de recorrido para llegar a los sitios de trabajo y más aún, la mala infraestructura vial con pocas alternativas de conexión a otras regiones aledañas así como de su actual infraestructura básica, y todo esto ha incidido en la mala calidad de servicios que ofrece la zona, acentuándose un nivel de marginación social en una superficie urbana de 16,046.20 hectáreas; el 58% de éste suelo sigue generado a partir de procesos irregulares de autoconstrucción una mala coordinación entre los diferentes niveles de gobierno, reflejándose en una imagen urbana poco atractiva en lo que corresponde a su estructura urbana.

Ahora bien, las políticas gubernamentales de los diferentes niveles de gobierno no cumplieron con su cometido para atraer más inversiones, tales como exenciones de impuestos o de pagos por servicios públicos, así como programas de dotación de infraestructura específica para el desarrollo industrial y la previsión de la dotación de los servicios públicos necesarios, así como también una estabilidad en la seguridad pública y el orden necesario para el buen funcionamiento de la sociedad en su conjunto. Dentro de éste marco hay 3 empresas controladoras como:

1) Industria Química:

METAL COATINGS INTERNATIONAL INC. - HI-FIL PINTURAS, S.A. DE C.V.

2) Industria Metálica Básica:

GRUPO IMSA, S.A. de C.V. - PLÁSTICOS REFORZADOS Y COMPONENTES METÁLICOS S.A. DE C.V.

3) Industria Textil:

INTIMARK S.A. DE C.V. - TEXTILES NATURALES Y SINTÉTICOS, S.A. de C.V.

Estas empresas tienen en común el contar con personal altamente responsable y capacitado, actualizado en el manejo de su equipo, herramientas y de utilizar el más sofisticado software para diseño, permitiendo un control sobre el proceso artístico o técnico de los moldes industriales o del proyecto a realizar, pero sobre todo cuentan con un proceso de manufactura a la vanguardia y renovado, dispuesto a cubrir las necesidades de los tiempos reales, concientes de la enorme competencia que existe de ganar más nichos de mercados y expandir más sus productos y servicios, aplicando las normas y estándares de calidad del producto terminado, ofreciéndoles a sus clientes confiabilidad y puntualidad en los tiempos de entrega creando una red internacional de ventas y avanzando en la vanguardia tecnológica, para crear productos de la más alta calidad, avalados por las más estrictas pruebas de laboratorio, razón por la cual grandes empresas nacionales y transnacionales continúan comercializando y realizando pedidos de trabajo con éstas 3 empresas subsidiarias.

En realidad es una cifra baja comparada con la importación y el crecimiento de las exportaciones totales a nivel nacional y esto es atribuible, al menos en parte, a que una proporción importante de las exportaciones son bienes de alta tecnología, cuya proporción incorpora relativamente cada vez menos mano de obra (siendo mano de obra clasificada de mecánico aparatista y técnicos especialistas) creando un total aproximado de 220 empleos, de los cuales 147 son hombres empleados constituyendo el 67.0% de su participación activa y 73 mujeres empleadas representando el 33.0%, reconociendo en el caso de éstas empresas que la industria manufacturera tiene una presencia de la mujer ejecutiva, administrativa y obrera en algunos casos, contribuyendo a una mayor calidad de servicio.

Por otro lado se debe reconocer que existe una mínima creación de servicios de proveedores locales con una tendencia negativa de un encadenamiento productivo local, lo cual limita en gran medida un impacto positivo del incremento de las exportaciones manufactureras.

También comparamos los 220 empleos generados por éstas empresas con respecto a la pérdida de generación de empleos, 4,643 incluyendo una capacidad no instalada de 7 inmuebles de empresas transnacionales que estaban destinados a considerar un área mínima de 63,892 m² con disponibilidad de espacio para futuro crecimiento, sobre todo dentro de los márgenes municipales de los municipios de Texcoco, Chicoloapan e Ixtapaluca, siendo muy claro que en el caso del empleo, no tuvo un impacto directo ni indirecto muy grande, tomando en cuenta la magnitud del incremento de las exportaciones y de su importancia relativa a nivel nacional.

Una de las razones es que hay que descontar de ese incremento la exportación de maquiladoras *que no demanda insumos locales*, por lo que su impacto directo en las exportaciones de las 3 plantas instaladas que tuvieron una incidencia directa por el T.L.C.A.N. incorporan insumos importados y menos insumos locales; por todo esto, el mayor beneficio de la expansión se transfiere al exterior, faltando por satisfacer un mercado cada vez más especializado y consumidores que demandan productos a la medida; sin embargo nos resta una opción: agrupar toda la cadena productiva en una microregión, con el fin de eficientar y aumentar los procesos de una estabilidad productiva, abatir costos y detectar los eslabones débiles de éstas 3 unidades instaladas y proponer operaciones logísticas de productividad local, no

solamente de almacenamiento de mercancías, sino de competir y ganar una nueva oleada de integración productiva en las microregiones aledañas a la CRVM.

La operación del T.L.C.A.N. también muestra otra radiografía que expresa profundas disparidades regionales y sectoriales: La Z.O.V.M., que no se ha adaptado a los tiempos actuales, cuyas actividades de éstas 3 empresas subsidiarias han mantenido una producción exportadora de \$4,180,000.00 por concepto de ventas en el extranjero, mientras que en su distribución y comercialización de ventas nacionales es de \$3,630,000.00 pesos, de los cuales se desglosa de la siguiente manera: concepto de pago de derechos e impuestos a los Ayuntamientos de La Paz e Ixtapaluca (2003) por contribuciones de mejoras, impuesto sobre la tenencia vehicular, derechos por la prestación de servicios por el suministro de agua y conexión de drenaje, impuestos especial sobre producción, servicios y por cobro de mantenimiento y servicio de alumbrado público que es de \$62,535.00 pesos.

Contrariamente a ésta circunstancia de la erogación que realizaron éstas 3 empresas a los Ayuntamientos es significativo a comparación de la gran pérdida por concepto de obras canceladas por la propuesta aeroportuaria, obras hidráulicas y obras de servicios complementarios alcanzando un monto de inversión de \$10,578,245,000 U.S., de ahí la importancia de confrontar una competencia productiva regional, creando la integración de varios municipios o localidades aisladas que respondan a los contextos actuales del "libre comercio", de la inversión de capital nacional y sobre todo extranjero, con reglas condicionadas al carácter de límites de acción del desarrollo capital inmobiliario y los actores públicos y privados; poniendo de manifiesto en la Z.O.V.M. un juego de rentas especulativas del suelo y la ganancia inmobiliaria como un soporte de obsolescencia que degrada física y socialmente el abandono de áreas productivas con un bajo dinamismo de la PEA.

Por otro lado, la falta de competitividad empresarial y la carente automatización del transporte con respecto al transporte multimodal en contenedores, ha conducido a la inexistencia de un corredor económico industrial, implementando un área exclusiva de carga y descarga, además de una ampliación de la capacidad real de la distribución logística comercial de transporte mercantil. El resultado de no prever una planeación regional da como resultado un desarrollo económico regional poco significativo en el auge exportador mexicano, que se da por la apertura comercial del T.L.C.A.N.

La falta de modernización del sistema de infraestructura de comunicaciones y transportes (para un mejoramiento en el transporte de las mercancías y de productos mercantiles) y una mejora en el sistema logístico de la zona, fueron dos de varias de las incidencias del pobre comportamiento exportador que actualmente viene operando. En cuanto más se desarrolle o se consolide un corredor económico industrial en ésta zona, se podrá hablar de capacidad en la eficiencia y conexión a otras redes de servicio, así como interrelaciones de producción en el uso de una matriz insumo-producto, es decir, mayor oferta de bienes y servicios.

La ciudad de México tiene una alta demanda de servicios, condiciones de sectores conexos y formar la integración de un patrón competitivo de organización económica, que no tiene cabida por la falta de predios o terrenos destinados al uso industrial y las disposiciones legales ambientales estrictas en apego al derecho de la conservación del medio ambiente, convirtiéndose en otra gran ventaja que no se ha podido aprovechar en la Z.O.V.M., mientras que en la ZPVM sí se ha aprovechado éste requerimiento de capacidad de instalación de algunas empresas, maquilas, aún cuando existe un corredor económico industrial consolidado (Lerma-Toluca) que por ende tienen bien definido sus coeficientes de ocupación y utilización de suelo industrial y comercial.

Podemos decir que históricamente la actividad industrial es una actividad territorialmente muy concentrada y polarizada, pues a pesar de llevar un pleno dominio industrial la ZPVM integrada por el *Corredor Toluca-Lerma* del Valle de Toluca, mantiene su hegemonía concentradora y reguladora del *"corredor industrial norte-centro"* y *"corredor industrial sur-centro"* bajo una jerarquía determinante en lo urbano-industrial, como también el hecho de que apenas la infraestructura industrial en la Z.O.V.M. se está consolidando por *los corredores* de las carreteras federales y algunas áreas industriales sobre todo en los municipios de La Paz e Ixtapaluca, por lo que se deberá ponderar en las decisiones municipales y regionales de los

funcionarios públicos al instalarse en áreas específicas y con una plataforma de infraestructura industrial ya consolidada para reactivar esas áreas por medio de lotificaciones industriales para la construcción de empresas que desean abrir o ampliar sus mercados regionales, nacionales e internacionales.

También debemos observar el incremento de concentración territorial de la actividad industrial de la Z.O.V.M. influido por la falta de un mayor impulso hacia políticas de desarrollo de parques industriales, pues la mayoría de éstos se concentraron en la ZPVM y la ZNVM, mientras que la población ocupada por la industria manufacturera es de 84,745 personas, por lo cual la Z.O.V.M. ha incrementado considerablemente un 5.5% con una participación masiva de 203,634 personas en la zona, registrando un porcentaje de 41.47%, mientras que el mayor incremento lo registra el sector terciario con un 11.2% participando 362,931 personas equivalente al 51.71% que se incluye dentro de la actividad comercial, transportes, comunicaciones, servicios personales, mantenimiento, seguridad pública y defensa como los servicios comunales y sociales (Veáse en apéndice estadístico Cuadro 22 y 23).

Ahora bien, parte de esa colectividad inmersa en la composición de un tejido urbano, compuesto por áreas industriales dispersas cuentan con una deficiencia en sus servicios sin consolidar ese tejido industrial en algunos municipios; claro ejemplo es que no existe la presencia de empresas extranjeras en Texcoco, Atenco, Chimalhuacán, Chicoloapan, Valle de Solidaridad y Tlalmanalco, sobresaliendo aún más éstos tres últimos municipios que tampoco tienen una presencia empresarial industrial nacional, por lo que sí notorio que estos municipios dependen mucho de la actividad industrial, principalmente de los municipios de La Paz, Ixtapaluca y Chalco.

Algunos inmuebles industriales de la Z.O.V.M. están en desuso y sin utilidad rentable, así como también las facilidades de comunicación y transporte con capacidad de servicio a otras compañías del antiguo Corredor Industrial Texcoco-Chimalhuacan-Valle de Solidaridad y Chalco; en muchos tramos de éste corredor no se cuentan con los servicios indispensables de infraestructura básica y la vía ferroviaria para el transporte de mercancías que dejó de operar (según disposiciones de la S.C.T. y Ferrocarriles de México), pasando su concesión a los ayuntamientos, predisponiendo los derechos de vía de los durmientes como de los rieles, con la condicionante de que se mantenga esa área como paso de servicio a una nueva vialidad.

La Z.O.V.M. presenta un fenómeno de aglomeración urbana y la correspondiente profundización de las desigualdades sociales, además de un índice de marginación urbana, prevaleciendo un desarrollo tecnológico muy deprimido sobre todo en telecomunicaciones, informática, microelectrónica, que no contribuyen a mejoras en la calidad de atributos para ser reconocida en el plano nacional e internacional, obteniendo un estándar de calidad y competitividad muy bajo que exige el contexto de apertura comercial, existiendo áreas de grandes contrastes, como el hecho de que otras empresas locales tuvieron una reducción de volumen de producción por falta de introducción, adecuación de maquinaria y equipo tecnificado, que surgieron por problemas de transportación comercial por costos, tiempo de entrega, falta de una mayor seguridad pública y una disminución considerable de sus servicios y ventas.

Por lo tanto el T.L.C.A.N. incrementó en esta zona una desindustrialización con la ocupación de empleo por cuenta propia de la población y en el reconocimiento de la informalización creciente de una parte de las actividades del personal ocupado por su cuenta, incrementándose la aparición de talleres clandestinos, bodegas y oficinas.

Éstos espacios marcan el perfil de la segregación urbana, formando áreas que se transforman cada vez más en espacios de la subcontratación y la economía informal; éste crecimiento transforma lo que fue la primera periferia de los años sesenta en un espacio en proceso de creciente valorización económica, aunque esta se dé mediante sistemas de sobreexplotación en mano de obra, mostrando la necesidad de revisar el concepto de *calidad de los factores de producción*; en éste modelo altamente segregado en sus formas de explotación del trabajo, tal pareciera que se desdibuja un espacio fehaciente para el *desarrollo económico regional*, sobre todo en los municipios de Tlalmanalco, Amecameca, Valle de Solidaridad, Atenco, Chimalhuacán y Chicoloapan, creando un espacio semirural o semiurbano de subcontratación informal.

La gobernabilidad urbana puede formar parte de un sistema bien estructurado y controlado, como requiere la corporate governance, basada en sistemas rígidamente jerarquizados, cuyo objetivo es el aumento de los recursos locales, sobre todo mediante mecanismos más eficientes de cobranza de impuestos y tasas, el uso de instrumentos contables más confiables y una mayor productividad de la administración local. Reconociendo que la globalización es un modelo de acumulación de capital que continua expandiéndose rápidamente imponiendo sus correspondientes dimensiones económicas, sociales, políticas y culturales en todos los continentes, especialmente en aquellos distritos urbanos que poseen la capacidad de responder a los desafíos tecnológicos e institucionales de la globalización ha sido evidentemente impresionante.

El hecho es que éstos municipios no tuvieron las condiciones adecuadas de un soporte material para ser receptoras de un equipamiento de gran envergadura, ya que necesariamente éste equipamiento aeroportuario se nutre de las instancias de un buen soporte material, adecuándose a las condicionantes similares que requiere para competir (necesariamente) por insertarse en un buen nicho de mercado, propagándose las actividades económicas, comerciales, de servicio e incluso otras actividades de índole turístico; por el contrario, éste equipamiento tiende a aglomerarse en un espacio donde se manifieste plenamente una "nueva geografía económica" con una estructura urbana bien consolidada.

Esto amerita una reflexión y revisión profunda de las teorías y de las prácticas urbanísticas, que requieren sobre todo que las políticas urbanas regionales se reformulen. Los urbanistas debemos buscar soluciones a una doble exigencia y que los actuales modelos de urbanización no hacen más acentuar los continuos desplazamientos y migraciones de la población. Por lo tanto se debe presentar una planificación urbana centrada como motor del crecimiento económico, mientras la dimensión política social *en búsqueda de la máxima eficiencia económica* condiciona aumentar *la productividad y la eficiencia* de los municipios sin poder mantener bajo control ésta nueva realidad mediante los tradicionales instrumentos de la planificación urbana, sobre población y territorio. Por lo cual recalco los siguientes puntos:

1. El crecimiento de los municipios ha sido más horizontal que espacial, con el consiguiente despilfarro de suelo. Ha predominado la informalidad pero también el crecimiento por partes, es decir, la fragmentación y la segregación social y funcional. Las estructuras urbanas de centralidad son escasas o débiles.
2. La Z.O.V.M. continúa creciendo y la presión migratoria en muchos casos continuará si se mantienen los factores de expulsión de la población de las áreas rurales. Éste crecimiento metropolitano conlleva no solo al desarrollo incontrolado y depredador de importantes áreas de las regiones noreste y sureste requiriendo más y mejores servicios (ocupación de espacios públicos por la venta ambulante, utilización de equipamientos sociales y educativos, inseguridad urbana) para que esta población allegada pueda sobrevivir.
3. La debilidad del instrumental urbanístico y la inexistencia de un sólido *plan* con capacidad de ordenar el territorio con los desafíos pendientes. Los municipios reflejan una enorme desigualdad social en todos los aspectos de la vida urbana, es decir, asentamientos marginales sin servicios básicos, un crecimiento horizontal, el despilfarro de suelo, la contaminación de las aguas por ausencia de redes de saneamiento, la captura ilegal de algunos servicios básicos (energía, agua), la proliferación de servicios no regulados (transportes) y la ocupación de suelos no idóneos.
4. La degradación de áreas centrales o de barrios de las cabeceras municipales que no se renovaron en su trama y/o actividades, en los que se produce la dialéctica del deterioro social y funcional que conlleva abandono de actividades centrales o dinámicas, de poblaciones de ingresos bajos y medios, deterioro del patrimonio físico, incluso del arquitectónico y monumental, además de una pérdida de elementos simbólicos e inseguridad ciudadana.
5. La proliferación de actividades informales como los ambulantes, con efectos depredadores sobre los espacios públicos y los servicios urbanos que a menudo entran en conflicto con los habitantes residentes o activos (comerciantes especialmente formales). El desarrollo de actividades vinculadas a la economía ilegal y a la delincuencia urbana, y en general el aumento de pérdida de seguridad y de calidad de vida de la población urbana.

APÉNDICE ESTADÍSTICO

CUADRO 1: ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD PARA EL CRECIMIENTO 2002

POSICIÓN	PAÍS	VALOR DE ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD
1	Estados Unidos	5.93
2	Finlandia	5.74
3	Taiwán	5.50
4	Singapur	5.42
5	Suecia	5.40
6	Suiza	5.36
7	Australia	5.35
8	Canadá	5.27
9	Noruega	5.24
10	Dinamarca	5.23
42	Uruguay	4.19
43	Costa Rica	4.19
44	Letonia	4.14
45	México	4.11
46	Brasil	4.09
47	Jordania	4.07
48	India	4.03
71	Nigeria	3.17
72	Paraguay	3.14
73	Ecuador	3.13
74	Bangladesh	3.12
75	Nicaragua	2.99
76	Honduras	2.98
77	Ucrania	2.97
78	Bolivia	2.96
79	Zimbabwe	2.80
80	Haití	2.4

Fuente: Peter Cornelius y Klaus Schwab (eds.), *World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2002-2003*, p.12.
<http://www.weforum.org/>

CUADRO 2: PAÍSES MÁS POBLADOS DEL MUNDO Y SU EXTENSIÓN TERRITORIAL 2002

POSICION	PAÍS	ÁREA EN KM2.	POBLACIÓN ESTIMADA	TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO (1991-2001)	TASA DE FECUNDIDAD (2001)
1	China	9 596 960	1,284'303,705	1.0	1.8
2	India	3 287 590	1,045'845,226	1.8	3.3
3	Estados Unidos	9 629 091	280'562,489	1.1	2.0
4	Indonesia	1 919 440	231'328,092	1.5	2.6
5	Brasil	8 511 965	176'029,560	1.4	2.3
6	Pakistán	803 940	147'663,429	2.6	5.5
7	Rusia	17 075 200	144'978,573	-0.2	1.2
8	Bangladesh	144 000	133'376,684	2.2	3.8
9	Nigeria	923 768	129'934,911	2.9	8.0
10	Japón	377 835	126'974,628	0.3	1.4
11	México	1 972 550	103'400,165	1.7	2.8
12	Filipinas	300 000	84'525,639	2.1	3.4
13	Alemania	357 021	83'251,851	2.6	1.3
14	Vietnam	329 560	81'098,416	1.6	2.3
15	Egipto	1 001 450	70'712,345	1.9	6.3
16	Etiopía	1 127 127	67'308,928	2.8	6.8
17	Turquía	780 580	67'308,928	0.3	1.3
18	Irán	1 648 000	66'622,704	1.8	2.9
19	Tailandia	514 000	62'345,402	1.4	2.0
20	Reino Unido	244 820	59'778,002	0.3	1.3
21	Francia	547 030	59'778,002	0.4	1.8
22	Italia	301 230	57'715,625	0.1	1.2

Fuente: CIA. *The World Factbook 2002*. <http://www.gov/cia/publications/factbook>.
 A. Murray, et. al. (OMS) *World Health Report 2002*. pp. 178-185.

CUADRO 3: ÍNDICE DE GLOBALIZACIÓN

POSICIÓN	PAÍS	INTEGRACIÓN POLÍTICA	TECNOLOGÍA	CONTACTO PERSONAL	INTEGRACIÓN ECONÓMICA
1	Irlanda	22	16	1	1
2	Suiza	20	7	7	5
3	Suecia	5	5	5	2
4	Singapur	53	6	3	4
5	Holanda	28	10	6	3
6	Dinamarca	12	9	5	7
7	Canadá	6	3	7	17
8	Austria	7	13	4	16
9	Reino Unido	4	11	10	10
10	Finlandia	17	2	16	11
11	Estados Unidos	2	1	33	50
48	Argentina	13	32	57	53
49	México	41	39	44	37
50	Pakistán	18	66	37	60
53	Turquía	35	41	58	38
55	Colombia	54	44	45	48
56	India	14	54	49	61
57	Brasil	38	35	61	47
58	Indonesia	36	47	60	46
59	Perú	47	31	51	55
60	Venezuela	44	37	55	52

Fuente: A. T Kearny, Inc. *Measuring globalization: Who's up, who's down?* Foreign Policy, January-February 2003, pp. 60-71.

CUADRO 4: ÍNDICE DE CONECTIVIDAD 2002-2003

POSICIÓN	PAÍS	VALOR DE ÍNDICE DE CONECTIVIDAD
1	Finlandia	5.92
2	Estados Unidos	5.79
3	Singapur	5.74
4	Suecia	5.58
5	Islandia	5.51
6	Canadá	5.44
7	Reino Unido	5.35
8	Dinamarca	5.33
9	Taiwán	5.31
10	Alemania	5.29
44	Botswana	3.68
45	Argentina	3.67
46	Lituania	3.65
47	México	3.63
48	Croacia	3.62
49	Costa Rica	3.57
50	Turquía	3.57
73	Guatemala	2.63
74	Nigeria	2.62
75	Ecuador	2.60
76	Paraguay	2.54
77	Bangladesh	2.53
78	Bolivia	2.47
79	Nicaragua	2.44
80	Zimbabwe	2.42
81	Honduras	2.37
82	Haití	2.07

Fuente: Soumitra Dutta, Bruno Lanvin y Fiona Pava (eds.), *The Global Technology Report 2002-2003*, INSEAD, World Bank y World Economic Forum, p.11. <http://www.weforum.org/>

**CUADRO 5: EXPORTACIONES MUNDIALES
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)**

	<i>1990</i>	<i>%</i>	<i>1998</i>	<i>%</i>
T.L.C.A.N.(3 países)	647	19.4	1,015	18.9
Unión Europea (15 países)	1.480	44.4	2,171	40.4
Asia oriental (7 países)	508	15.2	1,116	20.8
Mundo	3,336	100.0	5,375	100.0

Fuente: Cálculos a partir de datos de Banco Mundial y Organización Mundial del Comercio

**CUADRO 6: PIB Y EXPORTACIONES, 1998
(PARTICIPACIÓN A LOS TOTALES MUNDIALES)**

	<i>PIB (%)</i>	<i>Exportaciones (%)</i>
T.L.C.A.N.	31.1	18.9
Unión Europea	28.1	40.4
Asia oriental	18.7	20.8

Fuente: Cálculos a partir de datos de Banco Mundial y Organización Mundial del Comercio

**CUADRO 7: AMÉRICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO MEXICANO,
1994-1999, MILLONES DE DÓLARES**

PAÍS	1994	1994 (%)	2000	2000 (%)	VARIACIÓN
América Latina*	5 044.60	3.60	8 060.80	2.58	60%
Estados Unidos	106 435.60	75.94	252 437.20	80.84	137%
Total	140 163.10	100	312 255.10	100	123%

Fuente: Secretaría de Economía (antes SECOFI).

*No se incluye el Caribe debido a que no se encontraron fuentes para hacer un tratamiento homogéneo de los datos para esta zona. De todas formas debido al bajo monto del intercambio México-Caribe, la variación o el aumento sería mínimo y, por lo tanto, no representativo en relación con nuestro argumento.

**CUADRO 8: INTERCAMBIO COMERCIAL DE MÉXICO
(MILLONES DE DÓLARES)**

Exportaciones	EE.UU.	Canadá	T.L.C.A.N
1994	51,645	1,482	53,127
2004	165,111	2,764	167,876
Importaciones	EE.UU.	Canadá	T.L.C.A.N
1994	54,790	1,620	56,411
2004	109,558	5,419	114,978

Fuente: Secretaría de Economía, México, 2004.

CUADRO 9: CIUDADES MÁS IMPORTANTES DE ESTADOS UNIDOS 2003

CIUDAD	HABITANTES	%
Nueva York	21 650 000	7.5
Los Angeles	16 900 000	5.9
Chicago	9 400 000	3.2
Washington	7 850 000	2.7
San Francisco	7 300 000	2.5
Filadelfia	6 300 000	2.2
Boston	5 900 000	2.0
Detroit	5 850 000	2.0
Dallas	5 400 000	1.8
San Diego	2 950 000	1.0

Fuente: O.N.U., 2003.

CUADRO 10: PRODUCCIÓN INDUSTRIAL ESTADOUNIDENSE, 2000

LUGAR MUNDIAL	PRODUCTO	PRODUCCIÓN (tm)
1º	Caucho sintético	2 125 000
1º	Harina de trigo	2 000 100
3º	Hilados de algodón	114 200
2º	Papel periódico	820 100
3º	Cemento	5 800 200
2º	Acero	8 256 000
3º	Hierro y aleaciones	4 976 211
2º	Automóviles	510 000
1º	Neumáticos	17 920 000

Almanaque mundial, 2003.

CUADRO 11: PETRÓLEO Y DERIVADOS CANADIENSE, 2000

LUGAR MUNDIAL	PRODUCTO	VOLUMEN (tm)
13º	Petróleo crudo	6 900 815
6º	Gasolina	27 100 100
7º	Queroseno	5 972 005
10º	Aceites livianos	522 856 400
21º	Aceites pesados	6 900 000
2º	Cemento	440 940 000

Almanaque mundial, 2003.

CUADRO 12: INDUSTRIA CANADIENSE, 2000

LUGAR MUNDIAL	PRODUCTO	VOLUMEN
4º	Cobre refinado	48 720
5º	Cobre fundido	46 910
12º	Hierro y aleaciones	245 300
9º	Autos	93 000
10º	Caucho sintético	21 302
19º	Cemento	890 000
4º	Electricidad	9 758 000
1º	Papel periódico	875 510
8º	acero	2 510 000

Almanaque mundial, 2003.

**CUADRO 13: COMERCIO ENTRE PAÍSES SOCIOS DEL T.L.C.A.N. 1993-2000
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)**

IMPORTACIONES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
E.U.A. A Canadá	111.2	128.4	144.4	155.9	168.2	170.0	198.7	229.2
E.U.A. A México	40.0	49.5	62.1	74.3	86.0	94.5	109.7	135.9
Canadá A E.U.A.	88.3	100.5	109.8	115.4	132.5	135.2	144.9	154.4
Canadá A México	2.9	3.3	3.9	4.4	5.0	5.1	6.4	8.1
México A E.U.A.	45.3	54.8	53.8	67.5	82.0	93.5	105.2	127.6
México A Canadá	1.2	1.6	1.4	1.7	2.0	2.2	2.9	4.0
TOTAL	288.9	338.1	375.4	419.2	475.7	500.5	567.8	659.2

Fuente: SECOFI 1998.

**CUADRO 14: EXPORTACIONES Y TASAS DE CRECIMIENTO
ANUALES MEDIAS PORCIENTOS**

Periodo	Total exc. Maq.	Petroleras	Manufacturas	Otras no manufacturas	Maquilladoras	Total inc. Maquilladoras
1978-1982	36.8	82.2	1.9	1.5	N. D.	N. D.
1983-1988	0.8	-8.8	26.8	6.4	24.5	5.2
1989-1993	8.1	3.5	11.6	4.3	16.6	11.1
1994-2000	17.0	16.6	19.3	9.2	20.3	18.3
2001-2003	0.4	6.6	-1.1	4.9	-0.7	-0.2

Fuente: Ruiz Nápoles, Pablo, (2004) "Efectos Macroeconómicos de la apertura y el T.L.C.A.N. en México"; UNAM, División de Estudios de Posgrado, Fac. de Economía; Datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI.

CUADRO 15: INFRAESTRUCTURA DEL SISTEMA VÍAL CARRETERO EN DIVERSOS PAISES

PAÍS	KM. /1000 Hab.
Canadá	29.5
Estados Unidos	22.7
Suiza	21.5
Francia	15.2
Japón	9.1
Alemania	8.0
España	4.2
Rusia	4.0
México	3.3
Corea	1.9
Turquía	0.9

FUENTE: El Universal con datos del 2º. Informe de Gobierno Federal y la S.C.T. 2003.

CUADRO 16: AGLOMERACIONES URBANAS 2001

POSICION	AGLOMERACIÓN	POBLACIÓN MILLONES DE HABITANTES
1	Tokio (Japón)	26.5
2	Sao Paulo (Brasil)	18.3
3	Zona Metropolitana del Valle de México	18.3
4	Nueva York (E.U.A.)	16.8
5	Mumbai (India)	16.5
6	Los Ángeles (E.U.A.)	13.3
7	Calcuta (India)	13.3
8	Dhaka (Bangladesh)	13.2
9	Delhi (India)	13.0
10	Shangai (China)	12.8
11	Buenos Aires (Argentina)	12.1
12	Yakarta (Indonesia)	11.4
13	Osaka (Japón)	11.0
14	Beijing (China)	10.8
15	Río de Janeiro (Brasil)	10.8
16	Karachi (Pakistán)	10.4
17	Metro Manila (Filipinas)	10.1

Fuente: Naciones Unidas, *World Urbanization Prospects: The 2001 Revision*, 2002.

<http://www.un.org/esa/population/wup2001/WUP2001report.htm>

Municipio	Cuadro 17: Población censal por municipio (1960-2010)							
	1960	1960	1970	1980	1990	1995	2000	2010
Texcoco	32,265	42,525	65,628	105,851	140,368	173,106	204,102	278,102
Atenco	5,424	7,341	10,616	16,418	21,219	27,988	34,435	46,635
Chimalhuacán	13,004	76,740	19,946	61,816	242,317	412,014	490,772	1,038,596
Chicoloapan	3,229	4,719	8,750	27,354	57,306	71,351	77,579	127,211
La Paz	4,194	7,880	32,258	99,436	134,782	178,538	212,694	318,396
Ixtapaluca	10,787	20,472	36,722	77,862	137,357	187,690	297,570	502,293
Chalco	22,056	29,725	41,450	78,393	106,450	175,521	217,972	292,742
Valle de Solidaridad	-	-	-	-	198,092	287,073	323,461	824,090
Tlamanaco	13,840	15,475	20,655	34,071	32,984	38,396	42,507	51,507
Amecameca	13,519	16,800	21,945	31,621	36,321	41,671	45,255	53,855
Z.O.V.M.	118,318	221,677	257,970	532,822	1,107,196	1,583,348	1,946,347	3,533,427

* Área geográfica con fines programáticos, designada por el Gobierno del Estado de México (GEM)

Fuentes: De 1960 a 1990: COESPO, México: Población censal y tasas de crecimiento según municipio, 1960-1995, Toluca, México, mimeo., 1999.

De 1995 a 2010: COESPO, Proyección de la población total del Estado de México por municipio, 1995-2010, Toluca, México, mimeo., 1999.

INEGI, X, XI y XII Censo General de Población y Vivienda 1980, 1990 y 2000; Censo de Población y Vivienda 1995. (Aservo Histórico), www.inegi.gob.mx

CONAPO, Escenarios demográficos y urbanos de la ZMVM, 1990-2010 (síntesis), diciembre de 2000 www.conapo.gob.mx

Municipio	Tasa de crecimiento medio anual (%)			Cuadro 18: Población, área urbana y densidades de la Z.O.V.M. (2002)						
	1990-1995	1995-2000	2000-2010	Población	Población urbana (hab.)	Población urbana (%)	Población no urbana (%)	Superficie (Km ²)	Densidad de población (hab./Km ²)	**Longitud de carreteras (kilómetro)
Texcoco	3.8	3.9	3.1	219,110	138,025	62.99	37.01	418.69	523	105.80
Atenco	5.0	3.5	3.0	37,786	3,198	8.46	91.54	94.67	399	14.10
Chimalhuacán	9.8	6.9	6.3	554,346	546,632	98.60	1.40	46.61	11,893	10.70
Chicoloapan	4.0	4.8	3.8	81,600	80,432	98.56	1.44	60.89	1,340	13.50
La Paz	5.1	4.2	3.7	231,808	230,724	99.53	0.47	26.71	8,679	25.90
Ixtapaluca	8.2	11.4	4.6	352,293	307,470	87.27	12.73	315.10	1,118	67.10
Chalco	-8.1	5.2	3.6	217,742	131,986	60.61	39.39	234.72	928	86.50
Valle de Solidaridad	6.6	4.8	4.2	449,090	448,135	99.78	0.22	46.36	9,687	3.40
Tlamanaco	2.7	2.4	2.6	44,511	21,608	48.54	51.46	158.76	280	13.00
Amecameca	2.5	1.9	2.2	47,022	32,234	68.55	31.45	181.72	259	55.60
Z.O.V.M.				2,235,308	1,940,444	73.29	26.71	1,584.23	35,106	395.60

Fuentes: De 1960 a 1990: COESPO, México: Población censal y tasas de crecimiento según municipio, 1960-1995, Toluca, México, mimeo., 1999.

De 1995 a 2010: COESPO, Proyección de la población total del Estado de México por municipio, 1995-2010, Toluca, México, mimeo., 1999.

INEGI, X, XI y XII Censo General de Población y Vivienda 1980, 1990 y 2000; Censo de Población y Vivienda 1995. (Aservo Histórico), www.inegi.gob.mx

CONAPO, Escenarios demográficos y urbanos de la ZMVM, 1990-2010 (síntesis), diciembre de 2000 www.conapo.gob.mx * Población estimada al 1 de julio del 2002.

Panorámica socioeconómica del Estado de México, Toluca, México, (2002), www.edomexico.gob.mx; **No incluye red municipal.

Cuadro 19: Porción de población no nativa por municipio, 1960-2010			
Municipio	Población	Nacidos en otra ciudad	Proporción de inmigrantes
Texcoco	140,368	48,100	34.2
Atenco	21,219	8,970	42.2
Chimalhuacán	242,317	110,812	45.7
Chicoloapan	57,306	27,668	48.3
La Paz	134,782	62,820	46.6
Ixtapaluca	137,357	61,691	44.9
Chalco	282,940	138,620	49.0
Valle de Solidaridad	s/d*	s/d*	s/d*
Tlamanaco	32,984	11,820	35.8
Amecameca	36,321	12,370	34.1
Z.O.V.M.	1,085,594	482,871	42.31

Fuentes: Jean Paul Guevara y Adán Barreto, Diagnóstico de la evolución de la dinámica poblacional en el Estado de México 1950-1994,

Consejo Estatal de Población - El Colegio Mexiquense, A.C.; Toluca, México, 1995, pp.130-131

Codificación de datos proporcionados por los Ayuntamientos municipales de la Región Noreste y Sureste.

s/d* El sesgo de la información se debe a la creación del municipio de Valle de Chalco Solidaridad en 1994.

Municipio	Cuadro 20: Estructura de edades e Ingresos de la población por municipio, 2000						Ingresos de la PEA						
	0-19 años		20 años o más		Población		PEA total (habs.)	(% de la pob. total)	menos de 1 SM	Hasta 2 VSM	2 a 3 VSM	3 a 5 VSM	más de 5 VSM
	(habs.)	%	(habs.)	%	(habs.)	%							
Texcoco	82,094	40.22	122,008	59.78	204,102	100.00	70,586	34.58	6,843	22,842	8,702	23,568	5,531
Atenco	14,583	42.34	19,852	57.66	34,435	100.00	11,671	33.89	1,137	4,518	1,549	3,841	626
Chimalhuacán	231,302	47.13	259,470	52.87	490,772	100.00	165,814	33.78	16,300	70,280	15,767	56,484	6,863
Chicoloapan	33,537	43.22	44,042	56.78	77,579	100.00	27,801	35.83	2,581	10,982	2,627	9,722	1,539
La Paz	91,262	42.89	121,432	57.11	212,694	100.00	76,388	35.91	5,746	27,965	6,586	29,488	6,613
Ixtapaluca	124,778	41.93	172,792	58.07	297,570	100.00	97,583	32.79	7,456	32,102	7,823	39,371	10,831
Chalco	96,646	32.47	121,326	67.53	217,972	100.00	69,382	31.83	7,349	27,914	7,035	22,932	4,152
Valle de Solidaridad	151,764	46.91	171,697	53.09	323,461	100.00	114,066	35.28	11,145	48,607	10,508	38,908	4,898
Tlalmanalco	16,637	39.13	25,870	60.87	42,507	100.00	14,478	34.06	2,332	5,159	900	4,706	1,381
Amecameca	18,908	41.78	26,347	58.22	45,255	100.00	14,922	32.97	2,108	5,489	1,895	4,396	1,034
Z.O.V.M.	861,511	41.89	1,084,836	58.20	1,946,347	100.00	662,691	34.09	82,897	255,848	63,392	233,416	47,038

* VSM. Veces el salario mínimo.

Fuentes: Elaboración propia en base a cifras de la *Síntesis de Resultados, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000*, INEGI, Estado de México, Aguascalientes, Ags.

GEM (2000), *Indicadores básicos para la planeación regional*, Toluca, México, Dirección General de Planeación.

403

Cuadro 21: Indicadores empleados en la delimitación de las zonas metropolitanas de México por municipio, 2000								
Municipio	Población	Población ocupada residente en el municipio			Población ocupada empleada en el municipio			Población ocupada en actividades no agrícolas (%)
		Trabaja en el municipio (%)	Trabaja en municipios centrales (%)	Trabaja en otros municipios (%)	Reside en el municipio (%)	Reside en municipios centrales (%)	Reside en otros municipios (%)	
Texcoco	204,102	80.6	17.1	2.3	76.5	21.5	2.0	92.8
Atenco	34,435	57.5	40.4	2.0	87.9	11.4	0.7	93.8
Chimalhuacán	490,772	51.0	47.0	2.0	90.8	8.8	0.4	99.5
Chicoloapan	77,579	57.2	41.4	1.4	88.0	11.7	0.3	98.5
La Paz	212,694	51.8	46.8	1.4	71.6	26.6	1.8	99.6
Ixtapaluca	297,570	56.6	41.3	2.1	84.6	13.0	2.4	97.7
Chalco	217,972	65.2	32.1	2.7	71.0	19.4	9.6	94.2
Valle de Solidaridad	323,461	46.0	52.3	1.7	94.6	4.6	0.8	99.6
Tlalmanalco	42,507	62.1	29.9	8.0	85.5	5.4	9.1	94.9
Amecameca	45,255	77.3	13.9	8.8	80.7	4.4	14.9	82.3
Z.O.V.M.	1,946,347	60.53	36.22	3.24	83.12	12.68	4.20	95.29

Fuentes: Elaboración por el Grupo Interinstitucional con base en los Censos Generales de Población y Vivienda de 1990 y 2000, y el Censo de Población y Vivienda 1995.

Delimitación de las Zonas Metropolitanas de México, noviembre 2004, México, SEDESOL, CONAPO, e INEGI.

Municipio	Cuadro 22: Distribución de la PEA ocupada por sector y municipio, 2000									
	Primario		Secundario		Terciario		No especificado		Población ocupada	
	(habs.)	%	(habs.)	%	(habs.)	%	(habs.)	%	(habs.)	%
Texcoco	2,806	4.00	16,232	22.99	40,354	57.16	11,194	15.85	70,586	100.00
Atenco	391	2.37	5,457	46.75	4,375	37.48	1,448	12.40	11,671	100.00
Chimalhuacán	3,461	2.10	51,686	31.17	92,257	55.63	18,410	11.10	165,814	100.00
Chicolapan	421	1.53	8,968	32.25	13,820	49.71	4,592	16.51	27,801	100.00
La Paz	1,498	1.97	22,736	29.76	43,924	57.50	8,230	10.77	76,388	100.00
Idiapalca	2,382	2.46	29,957	30.69	54,257	55.60	10,987	11.25	97,583	100.00
Chalco	3,332	4.82	20,079	28.93	37,659	54.27	8,312	11.98	69,382	100.00
Valle de Solidaridad	2,013	1.75	39,991	35.05	59,713	52.34	12,349	10.86	114,066	100.00
Tlalmanalco	735	5.09	4,908	33.89	7,749	53.52	1,086	7.50	14,478	100.00
Amecameca	1,465	9.84	3,620	24.25	8,823	59.12	1,014	6.79	14,922	100.00
Z.O.V.M.	18,504	3.68	203,634	41.47	362,931	51.71	77,622	3.13	662,691	100.00

Fuentes: INEGI (2000) Síntesis de Resultados, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000, Estado de México, Aguascalientes, Ags.

GEM (1999), Indicadores básicos para la planeación regional, Toluca, México, Dirección General de Planeación

Municipio	Población 2000	Cuadro 23: Población ocupada por municipio y sector de actividad, y su distribución según situación en el trabajo														NESP. Población ocupada por cuenta propia	PEA total (habs.)
		PRIMARIO		SECUNDARIO					TERCIARIO								
		Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Minería	Industria manufacturera	Construcción	Extracción de Petróleo y Gas	Electricidad y agua	Comercio	Transportes y comunicaciones	Seguridad Pública y Defensa	Servicios financieros	Servicios comunales y sociales	Servicios de restaurantes y hoteles	Servicios personales y mantenimiento			
Texcoco	204,102	2,806	1,345	5,677	6,269	1,755	1,186	14,993	10,480	3,948	2,890	1,977	2,676	3,390	11,194	70,586	
Atenco	34,435	391	132	3,453	1,000	540	332	2,142	1,002	79	35	788	65	264	1,448	11,671	
Chimalhuacán	490,772	3,461	1,241	17,987	15,786	10,073	6,599	52,637	15,063	5,468	660	6,869	3,950	7,590	18,410	165,814	
Chicolapan	77,579	421	188	4,481	2,165	1,127	1,007	8,289	2,160	856	27	765	653	1,070	4,592	27,801	
La Paz	212,694	1,498	865	12,033	5,874	2,422	1,542	25,432	5,456	2,501	1,789	1,153	2,895	4,698	8,230	76,388	
Idiapalca	297,570	2,382	998	13,983	9,023	3,663	2,290	24,969	8,843	4,984	1,603	3,890	3,951	6,037	10,987	97,583	
Chalco	217,972	3,332	162	9,902	6,118	2,806	1,091	16,367	8,211	3,021	2,010	1,680	3,489	2,661	8,312	69,382	
Valle de Solidaridad	323,461	2,013	1,002	13,898	14,992	4,978	5,121	21,780	10,306	7,600	1,034	7,708	2,880	8,405	12,349	114,066	
Tlalmanalco	42,507	735	108	2,257	1,198	905	440	3,667	2,160	768	77	802	97	178	1,086	14,478	
Amecameca	45,255	1,465	86	1,074	1,033	430	997	3,455	2,953	990	98	511	689	127	1,014	14,922	
Z.O.V.M.	1,946,347	18,504	6,127	84,745	63,458	28,699	20,605	173,731	66,633	30,195	10,223	26,164	21,345	34,640	77,622	662,691	

Fuentes: XII Censo General de Población y Vivienda 2000, Tabulados Básicos, Estado de México, Tomo I, II, asimismo se rectificó con la sectorización de actividad preponderante, que fue establecida con base en el "Catálogo de Claves de Actividades para efectos Fiscales" (Servicio de Administración Tributaria, Administración General de Recaudación). La información comprende únicamente lo que corresponde a áreas urbanas, realizando a su vez, un sondeo de las unidades productoras como auxiliares, con la consulta pública a las Direcciones de Desarrollo Económico de cada municipio.

Cuadro 24: Regularización de la tenencia de la tierra							
Municipio	Regularización de la tenencia de la tierra 1981-1997*				Irregularidad en la tenencia de la tierra en propiedad privada y estatal 1995**		
	Superficie ejidal y comunal (ha.)	Número de lotes	Superficie privada y estatal (ha.)	Número de lotes	Superficie Irregular (ha.)	Número de lotes	Población (habs.)
Texcoco	2,756	229,538	69	5,027	78	3,920	173,106
Atenco	s/d*	s/d*	29	2,268	28	1,410	27,988
Chimalhuacán	109	9,083	1,208	100,667	942	47,116	412,014
Chicoloapan	281	23,417	s/d*	s/d*	60	2,987	71,351
La Paz	642	53,500	31	2,583	200	10,025	178,538
Ixtapaluca	1,934	161,167	45	3,750	88	4,412	187,690
Chalco	790	65,833	231	19,250	98	4,891	175,521
Valle de Solidaridad	177	14,750	59	4,917	241	12,064	287,073
Tlalmanalco	378	31,790	38	2,972	32	1,612	38,396
Amecameca	456	38,208	42	3,680	48	2,422	41,671
Z.O.V.M.	7,523	627,286	1,752	145,114	1,815	85,529	1,583,348

s/d* Sin datos.

Área geográfica con fines programáticos, designada por la Coordinación de Planeación Regional (GEM), Comisión para la Regulación del Suelo del Estado de México (CRESEM), 1999.
Fuentes: *Panorámica socioeconómica del Estado de México*, Toluca, México (1995), CRESEM (s/a); Documento de apoyo para la junta de evaluación de logros y avances 1995 y expectativas 1996. "Relación de lotes irregulares por municipio y tipo de irregularidad", San Antonio la Isla, México.

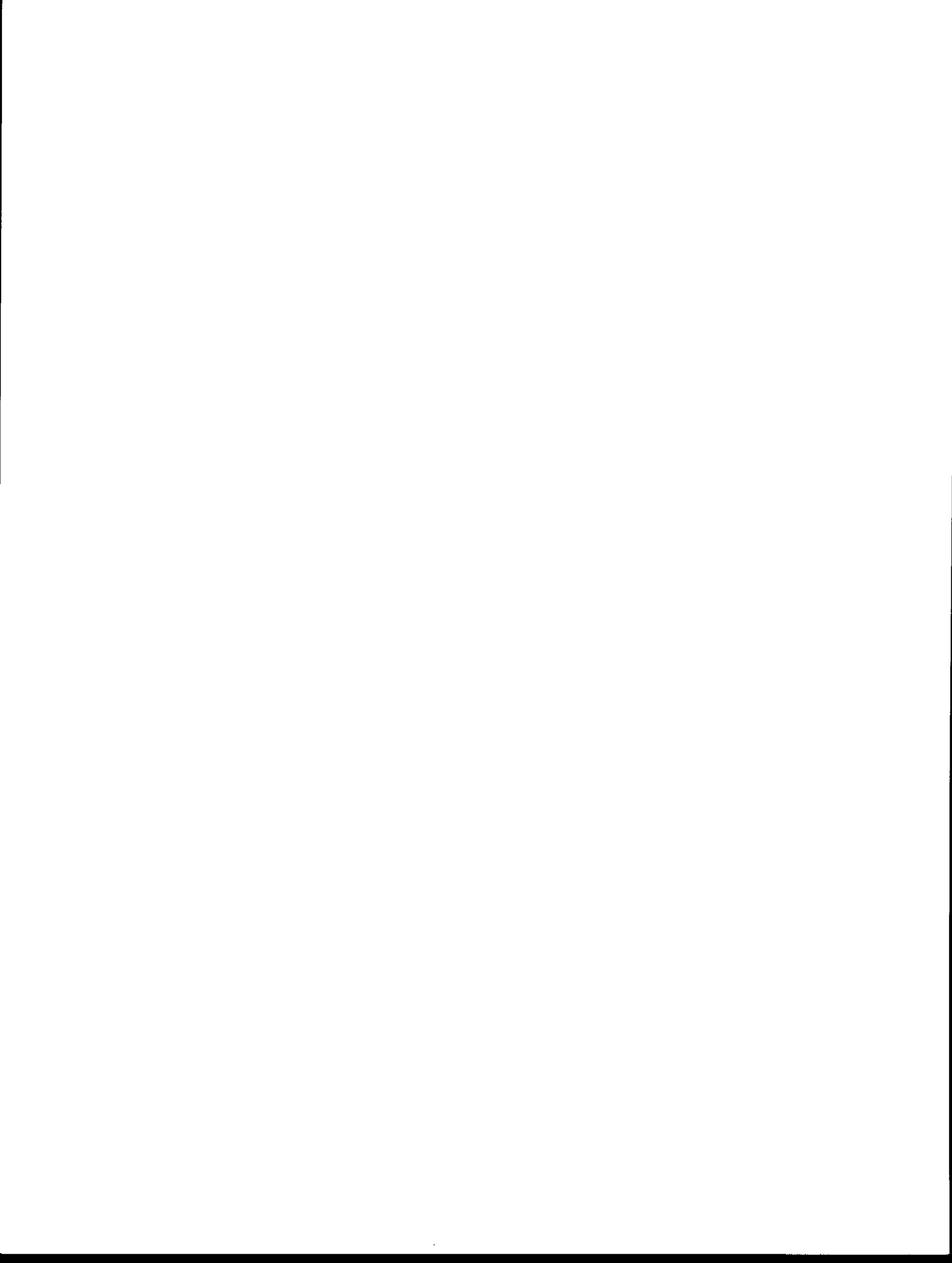
*GEM, Coordinación de Planeación Regional (1996); Regularización de la tenencia de la tierra en el Estado de México, 1981-1997, Toluca, México.

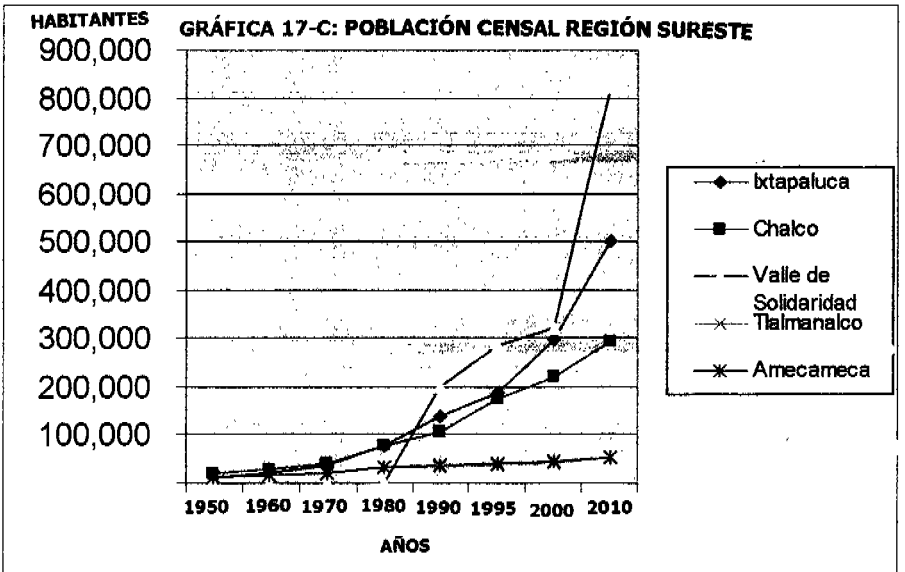
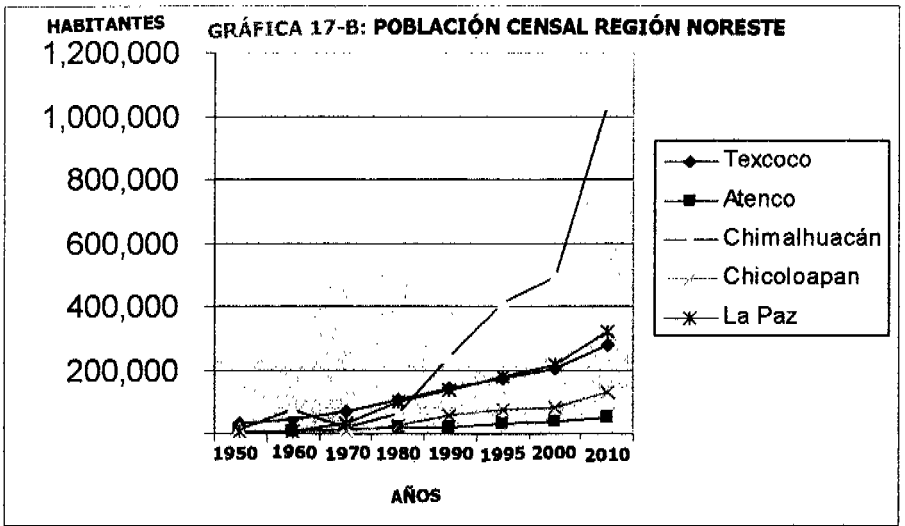
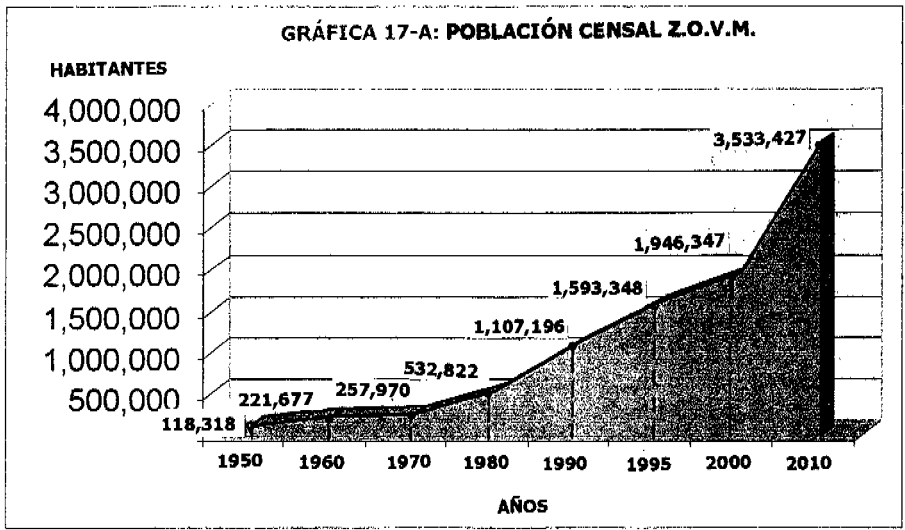
**Calculada a partir del indicador de 50 lotes por hectárea, según información verbal proporcionada por la CRESEM; incluye lote tipo de 120 M2. y 80 M2. dedicados a vialidad y usos no habitacionales, julio de 1999.

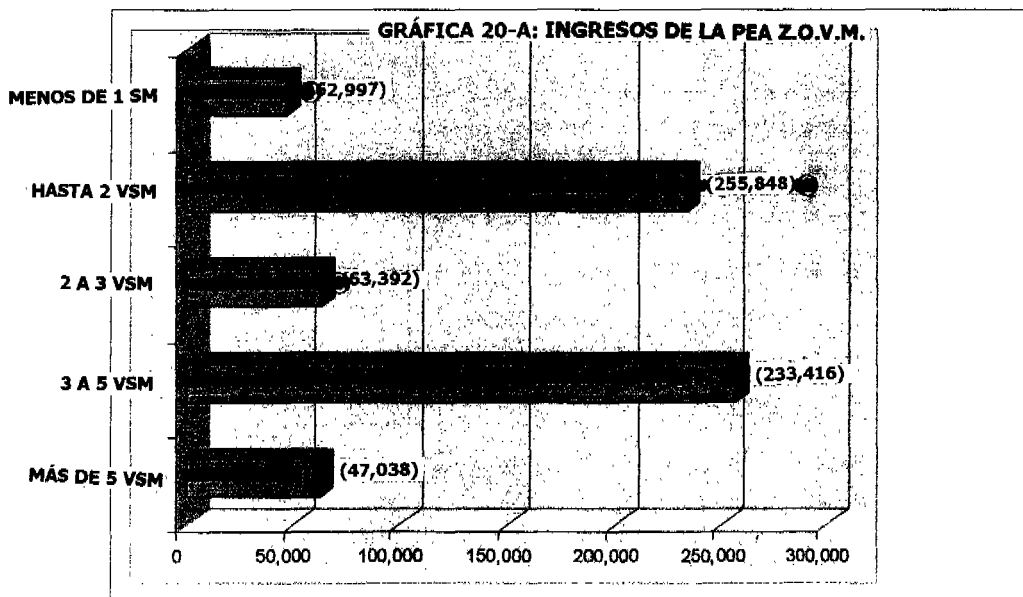
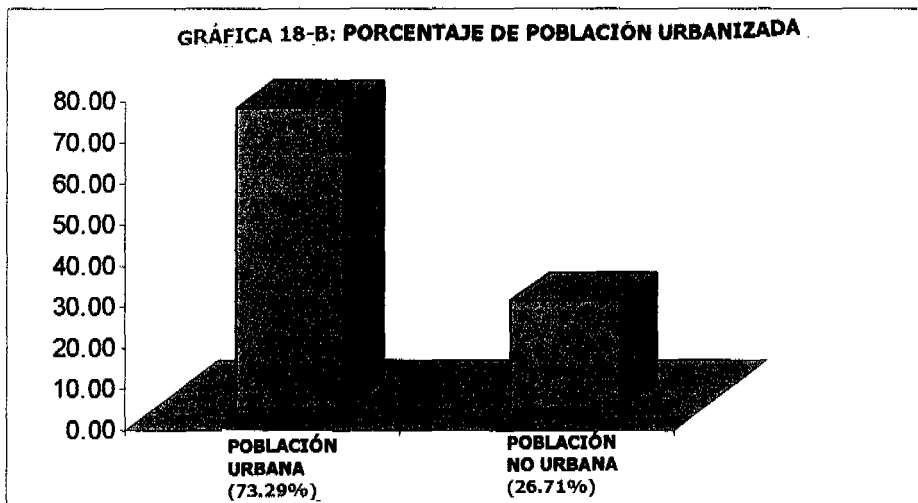
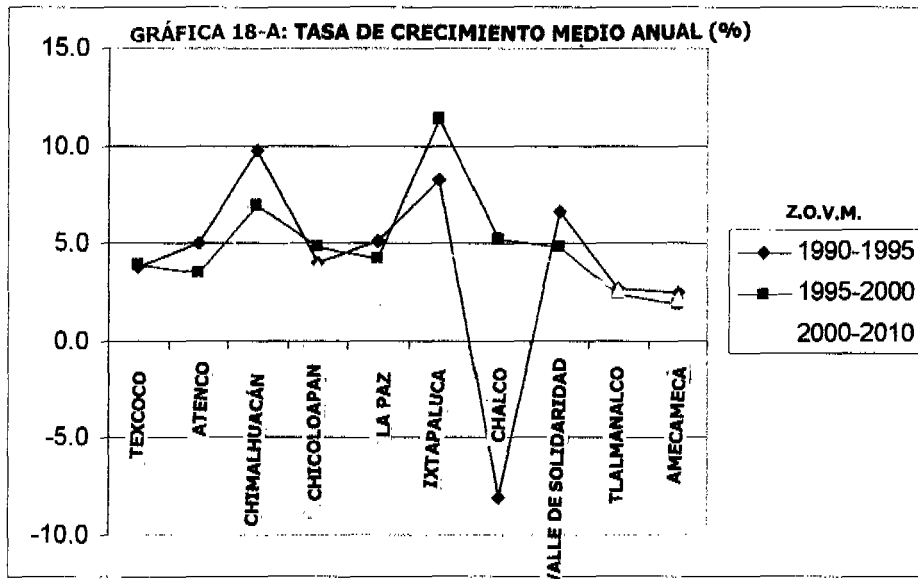
Cuadro 25: Vivienda y Servicios Básicos (2002)							
Municipio	Servicios Públicos en la vivienda					Porcentaje del total de la población que cuenta con los servicios básicos	
	Viviendas	Vivienda con agua entubada	Vivienda con drenaje	Vivienda con energía eléctrica	Ocupantes por vivienda	agua entubada, drenaje y energía eléctrica	servicio de teléfono
Texcoco	41,473	38,927	36,505	41,052	4.6	86.24	86.12
Atenco	6,736	6,067	5,479	6,549	4.9	64.46	64.50
Chimalhuacán	99,372	87,161	81,787	97,652	4.7	70.24	66.92
Chicoloapan	16,300	15,961	15,518	16,159	4.6	63.28	63.30
La Paz	45,367	41,345	39,949	44,690	4.5	91.16	88.62
Ixtapaluca	61,310	56,991	54,840	60,435	4.4	86.84	84.32
Chalco	43,051	39,848	36,521	42,336	4.6	84.50	81.83
Valle de Solidaridad	66,901	66,207	63,575	66,359	4.7	74.10	73.60
Tlalmanalco	8,790	8,510	8,091	8,711	4.6	68.26	67.44
Amecameca	9,107	8,933	7,556	8,951	4.8	76.60	68.22
Z.O.V.M.	398,407	368,950	349,821	392,894	4.6	76.57	74.49

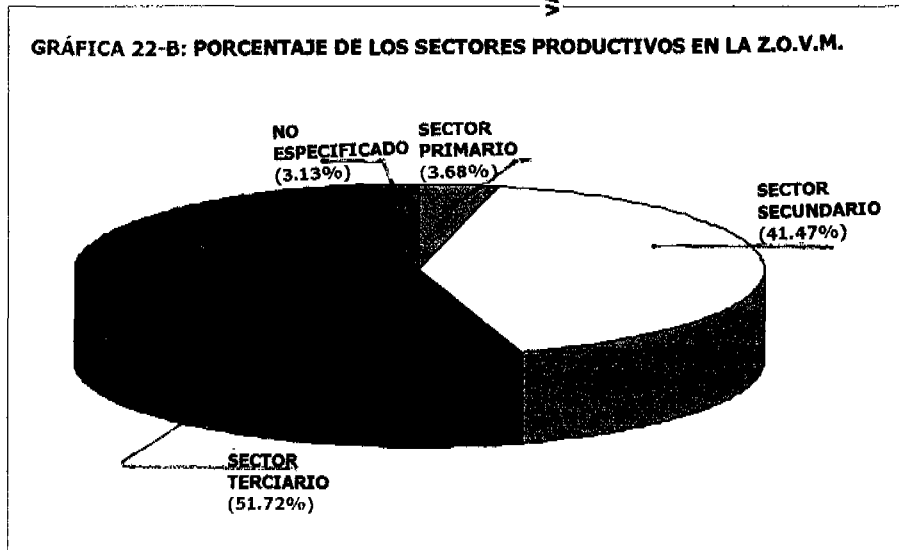
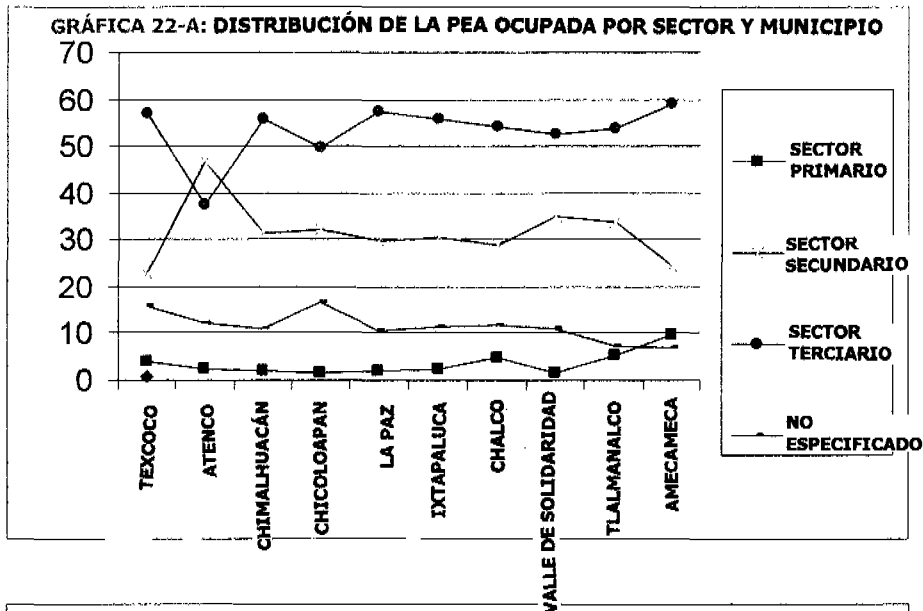
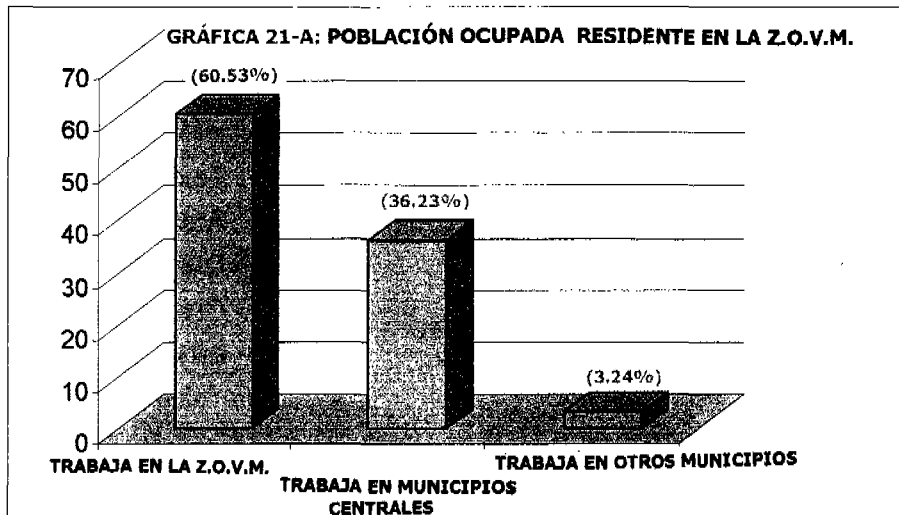
Fuentes: *Panorámica socioeconómica del Estado de México*, Toluca, México (2002); www.edomexico.gob.mx y datos proporcionados por los municipios conurbados que comprenden la Z.O.V.M., e inspección de campo

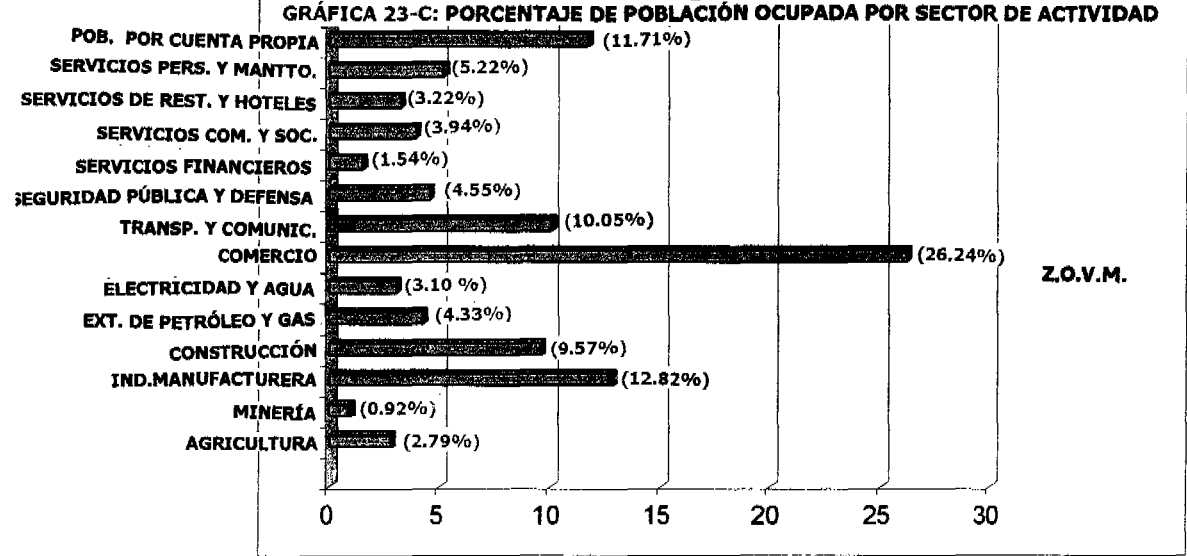
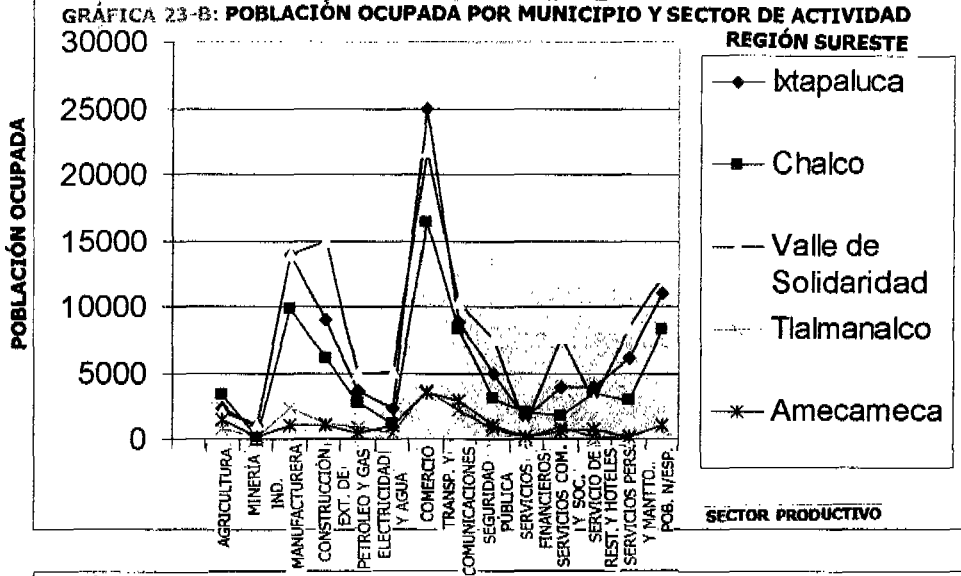
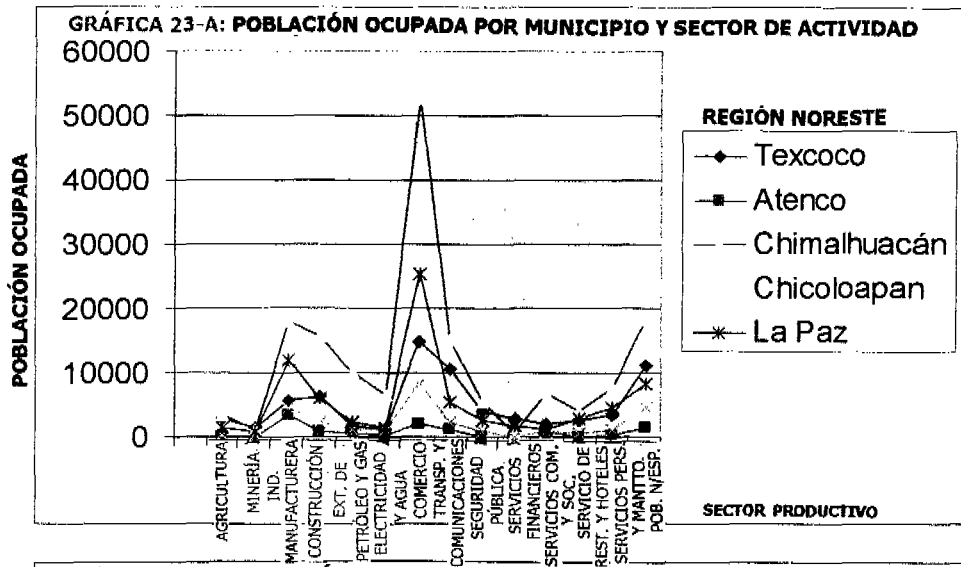
ANEXO GRÁFICO



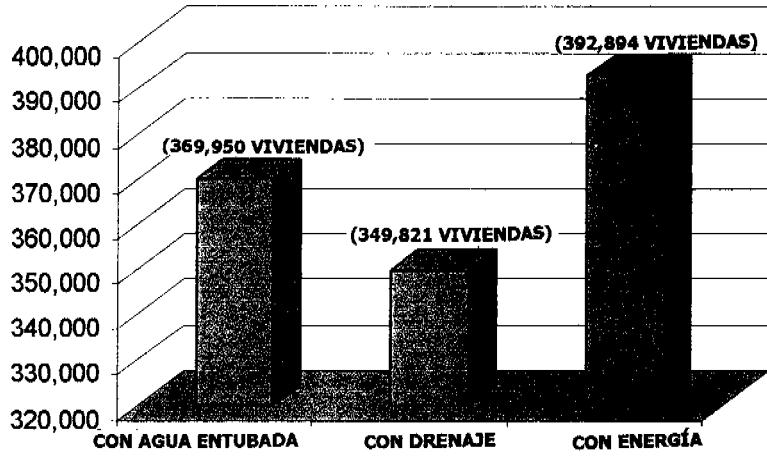


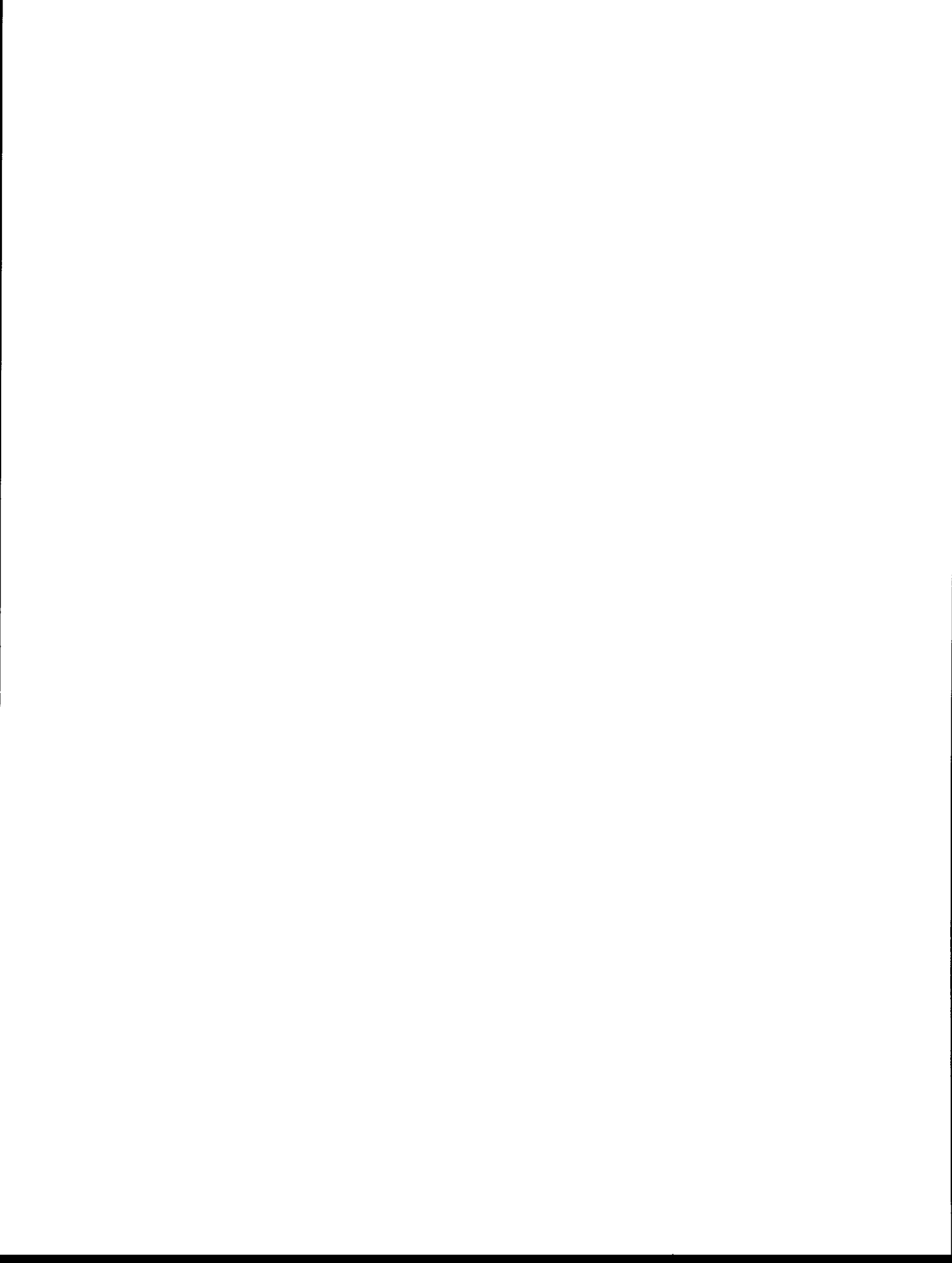






GRÁFICA 25-A: VIVIENDA Y SERVICIOS BÁSICOS Z.O.V.M.





BIBLIOGRAFÍA

Textos

Aguiar, Adrián Guillermo, *Las ciudades intermedias y el desarrollo regional en México*, UNAM, COLMEX y CNCA, México, 1996.

Aguiar Monteverde, Alonso, *Globalización y capitalismo*, México, Plaza y Janés Editores, México, 2002.

Alba Vega, Carlos, "*Las empresas Integradoras de México*", en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 1, Bancomext, enero 1997.

Amendola, G., *La ciudad postmoderna*, Madrid, Celeste Ediciones, 2000.

Asuad Sanén, Norman, *Economía regional y urbana: Introducción a las teorías, técnicas y metodologías básicas*. México, AEFÉ, BUAP y Colegio de Puebla, 2001.

Asuad Sanén, Norman, "Aspectos básicos que debe entender una política de desarrollo regional y urbano en México en el corto, mediano y largo plazo". *Revista de Investigación Económica*, núm. 231, enero-merzo 2000, México, UNAM Facultad de Economía.

Aulakh, Preet S., and Michael G. Schecter, eds. "Rethinking Globalization(s): From Corporate Transnationalism to Local Interventions". New York: St. Martin's Press, 2000.

Bailey, Nick, Iain Docherty e Ivan Turak (2002) "Dimensions of City Competitiveness: Edimburg and Glasgow, In a UK Context", en Iain Begg (ed.), *Urban Competitiveness*, Bristol, Inglaterra, The Policy Press, pp. 135-159.

Basave, Jorge, "*Globalización y Alternativas Incluyentes para el siglo XXI*", México, ITAM y Miguel Ángel Porrúa, 2003.

Beck, Ulrich, *¿Qué es la globalización? Falacias de la globalización, respuestas a la globalización*, Barcelona, Paidós, 1998.

Berbejillo, Federico, *Territorios en la globalización. Cambio global y estrategias de desarrollo territorial*. Santiago de Chile, CEPAL/ILPES-Dirección de Política y Planificación Regional. Documento, 1996.

Boillis, G. (coordinador) *México: Problemas urbanos regionales. Instituto de Investigaciones Sociales*, García Valdés Editores; México, 1987.

Borja, Jordi y Castells Manuel, *Local y Global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, Estambul, United Nations Center for Human Settlements, Habitat II, 1996.

Calvo y Méndez (coordinadores) *Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización*, México, Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, 1995.

Carmona, M. R., Burgues, *Strategic Planning and Urban Projects. Responses to Globalization in 15 cities*, Delft University Press, 2001.

Castells, Manuel (1982) *La cuestión urbana*, México, Siglo XXI, P.22.

Castells, Manuel, *The Informational City. Information Technology, Economic Restructuring and the Urban-Regional Process*, Oxford, UK, Basil Blackwell, (edición en castellano, Madrid, Alianza Editorial, 1995).

Castells, Manuel y Peter Hall, *Tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*, Madrid, Alianza Editorial, 1998.

Castillo García M. y Reyes Luján S., *Problemas Emergentes de la Zona Metropolitana de la ciudad de México*, UNAM. COMECSO; A.C. México, 1997.

Crevoisier, O. y R. Camagni (eds.) *Les milieux urbains: innovation, systèmes de production et ancrage*, Neuchâtel, EDES., 2000.

Cruz, María Soledad, *Propiedad, urbanización y la periferia rural en la Zona Metropolitana de la ciudad de México*, tesis doctoral, México, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Arquitectura, UNAM, 1999.

Chueca, Goitia, F. "*Breve Historia del Urbanismo*", Alianza Editorial, Madrid, 1985, Décima Edición, pp. 165-185.

Delgado, Javier. *Ciudad-Región y Transporte en el México Central*. Editores Plaza y Valdés, P.U.E.C. (UNAM), Instituto de Geografía, México 1998.

Delgado, Javier, "*Centro y periferia en la estructura socioespacial de la ciudad de México*" en Schteingart, Martha (coordinadora) *Espacio y vivienda en la ciudad de México*, Colegio de México, México, 1991.

Demurger, S., J. Sachs, "*Geography, economic policy and regional development in China*". Discussion Paper 1950, Harvard Institute of Economic Research, 2002.

De Mattos, C., "reestructuración, crecimiento y expansión metropolitana en las economías emergentes latinoamericanas", en S. Gorenstein y R. Bustos (comps.), *Ciudades y regiones frente al avance de la globalización*, Bahía Blanca, Universidad Nacional del Sur, 1998, pp. 13-38.

Enright, M. "Regional Clusters and Firm Strategy" en A. Chandler et al. (eds.), *The Dynamic Firm*, Londres, Oxford University Press, 1998.

Feldman, M. P., "Location and innovation: The new economic geography of innovation, spillovers and agglomeration". Clark, G. L. (eds.), *Oxford handbook of economic geography*. Oxford; Oxford University Press, 2003.

Fernández Güel, José Miguel, *Planificación Estratégica de ciudades*. Barcelona, Editorial Gustavo Gili, 1997.

Garza Villareal, Gustavo (1978) *Concentración y Distribución espacial de la industria en la ciudad de México: 1940-1970*, México, Delegación Venustiano Carranza, D. D. F.

Garza Villareal, Gustavo (1985) *El proceso de industrialización de la ciudad de México: 1821-1970*, México, Colegio de México.

Garza Villareal, Gustavo y Rivera, Salvador, *Dinámica Macroeconómica de las ciudades en México*, México, INEGI, COLMEX y IIS-UNAM, 1994.

Garza Villareal, Gustavo. *Desconcentración, tecnología y localización industrial en México. Los parques y ciudades industriales, 1953-1988*, México, El Colegio de México, 1999.

Garza Villareal, Gustavo. *Dinámica macroeconómica de las ciudades en México*, México, INEGI/COLMEX/IIS-UNAM, 1994.

Gasca, José, *Los ciclos regionales y las nuevas configuraciones de la globalización*, ponencia presentada en el VI Encuentro Nacional de Desarrollo Regional, Amecider, CRIM, IIEC, UNAM, ciudad de México, junio 2000.

Gatto, Francisco, "Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre implicaciones territoriales", en Francisco Albuquerque (coordinador) *Revolución Tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*, Santiago de Chile, ILPES/ONU, IEU/PUC, GEA, 1999.

Geyer, H. y T. Kontuly, *Diferencial Urbanization, Integrating Spatial Models*, U.K., Arnold, 1996.

Gómez Granillo, Moisés, *Teoría Económica*, 10 edición, México. Editorial Esfinge, 1993, pp. 224-225.

Glasmeier, A. "Economic Geography in Practice: Local Economic Development Policy", mimeo presentado en el Seminario Internacional NAFIN/U.N.A.M. "Aprendiendo de las regiones en el mundo: ¿cómo combatir la desigualdad productiva?", México, D.F. mayo 2000.

- Graizbord, B. y Garrocha C., *Sistema de ciudades Fundamentos Teóricos y Operativos*. Consejo Nacional de Población, México, 1986.
- Herbert, D., "The changing face of the city", en R. Johnston y V. Gardiner, *The Changing Geography of the United Kingdom*, Londres, Rutledge, 1991, pp. 258-293.
- Hiernaux Nicholas D., "La experiencia mexicana en la planeación de grandes proyectos de inversión". Estudio Demográficos y Urbanos. El Colegio de México. Vol. 3, núm. I, 1988.
- Hiernaux Nicolás D., "La ciudad de México: *la metrópoli en su contexto regional y nacional*" en Laurelli, E. y A. Rofman (coordinadores) *Descentralización del Estado: requerimientos y políticas en la crisis*. Buenos Aires, ceur, 1989.
- Hiernaux, Nicolás D. (1995), "Globalizing Economies and Cities: A view From México" en Kresl, Karl y Gary Gappert (eds.); *North American Cities and the Global Economy*, Thousand Oaks: Sage Publications, pp.112-129.
- Ianni, Octavio, *La era del globalismo*, México, Siglo XXI Editores, 1999.
- Iracheta Caroll, Jimena, *Las grandes ciudades en el contexto de la globalización: el caso de la Zona Metropolitana del Valle de México*. Toluca, UAEM/FAPUR. Tesis, 1999.
- Iracheta Cenecorta, Alfonso Xavier, *Orientaciones para la planeación del desarrollo*. Planeación del desarrollo: una visión del futuro, ciudad de México, Plaza Valdés Editores, México, 1997.
- Jovel Reyes, Efraín, "Naturaleza y Tendencia de la Globalización Económica Mundial"; *La globalización económica*, 26 de noviembre de 1998, p.1. <http://members.wbs.net/homepages/e/for/efraín935/globaliz.htm>.
- Kresl, Peter (1995) *La respuesta de la economía urbana al Tratado de Libre Comercio de América del Norte: planificar para la competitividad*". *Economía, Sociedad y Territorio*, pp. 695-722.
- Krugman, Paul (1991), *Geography and trade*, Cambridge, MIT Press, 1991; y OCDE (1995), *Cities and the New Global Economy*, Camberra OCDE y Commonwealth of Australia.
- Lamartine, Yates (1961) "El desarrollo regional en México y la desconcentración industrial", en *Comercio Exterior*, México, año XI.
- Ludger Pries, *Entre el corporativismo productivista y la participación de los trabajadores. Globalización y relaciones industriales en la industria automotriz en México*. México, Títulos de colección *Las ciencias sociales*, Miguel Ángel Porrúa, 2002.
- Maillat, D. y N. Grosjean, *Globalisation et systèmes territoriaux de production*, Working Paper IRER, 9906a, Neuchâtel, Université de Neuchâtel, 1999.
- Matterlard, Armad, *La mundialización de la comunicación*, Buenos Aires, Paidós Comunicación, 1998, p. 83.
- Méndez, Alejandro, *Las nuevas tecnologías de la información en la investigación urbano-regional: una aplicación para el estado de Chihuahua*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2000.
- Munizaga, Vigil Gustavo, *Macroarquitectura Topologías y Estrategias del Desarrollo Urbano*. 2ª. Edición, Alfaomega Grupo Editor, Ediciones Universidad Católica de Chile, 2000.
- Neil Brenner and Nik Theodore, *Spaces of Neoliberalism, Urban Restructuring in North America and Western Europe*, Oxford/ UK: Blackwell Publishers Ltd, 2002.
- Noam Chomski e Ignacio Ramonet, *Cómo nos venden la moto*. Editorial Icaria, Barcelona, 1995, pág. 57.
- Polése, Mario (1998), *Economía urbana y regional: introducción a la realización entre territorio y desarrollo*, coeditores: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (México), Grupo Interuniversitario de Montreal Ciudades y Desarrollo, y la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (ACDI).

Precedo, A., *Nuevas realidades territoriales para el siglo XXI*. Desarrollo Local, identidad territorial y ciudad difusa, Madrid, España, Síntesis, S.A., 2004.

Ramírez, Blanca (1992) "Modernización y reestructuración territorial", Ciudades núm. 13, pp. 3-9.

Rébora Togno, Alberto (1999) Polis 02, Volumen uno, División de Ciencia Sociales Y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, México.

Rébora Togno, Alberto, *¿Hacia un nuevo paradigma de la planeación de los asentamientos humanos? Políticas e instrumentos de suelo para un desarrollo urbano sostenible, incluyente y sustentable. El caso de la región oriente en el Valle de México*. México, UNAM, PUEC, El Colegio Mexiquense, Miguel Angel Porrúa Editorial, 2000.

Richardson, H., *The new urban economics: And alternatives*, Londres, Pion, 1997.

Robinson, I. M., "Emerging spatial patterns in Asean mega-urban regions: alternative strategies", en T. G. Macgee e I. M. Robinson (eds.), *The mega-urban regions of Southeast Asia*, Vancouver, 1995, UBC Press, pp.78-108.

Rozga Luter, Ryszard, "Tres niveles conceptuales de la comprensión de planeación: planeación en general, planeación territorial y planeación urbana y regional". En Carreño, Fermín (coordinador) *Planeación en México*. Región y ambiente. Toluca, UAEM, 2002.

Rugán, Alan, *The End of Globalization: Why Global Strategy Is a Myth and How to Profit from the Realities or Regional Markets*. New York: Amacom, 2001.

Sassen, Saskia (1991), *The Global City*. Princeton, New Jersey, Princeton University Press.

Sassen, S. "*The Global City*". New York, London, Tokyo, New Jersey, and Princeton University Press (versión en castellano: Buenos Aires, EUDEBA, 1999).

Schatz, H. J. & A. Venables, "The geography of international investment". Clark, G. L. (eds.), *Oxford handbook of economic geography*. Oxford University Press, 2003.

Serrano, M. J. R., "Transformación regional: el cinturón de los grandes Valles circum-metropolitanos y su relación con la metrópoli", *Aportes de Investigación*, núm.35, México, 1989, CRIM, UNAM, Juan Pablos Editor, S.A.

Sobrinio Figueroa, Luis Jaime (1994) "Desempeño industrial del Estado de México en la década de los ochenta", en Roberto Blancarte (coord.), *Estado de México; perspectivas para la década de los noventa*, Zinacantepec, México, El Colegio Mexiquense, A.C. Instituto Mexiquense para la Cultura.

Tamayo, Rafael, *The determinants of industrial growth across mexican regions. A Review of the emperical evidence and the role of Public Police*. México; Centro de Investigación y Docencia Económicas; 1992.

Tortolero Villaseñor, Alejandro (coordinador) *Entre lagos y volcanes. Chalco-Amecameca: pasado y presente*, Toluca, Estado de México, El Colegio Mexiquense; H. Ayuntamiento de Chalco. 1993.

Unikel, L., Ruiz, c., y Garza, G. (1978) *El desarrollo urbano en México. Diagnóstico e implicaciones futuras*, El Colegio de México, México.

Verdú, Vicente, *El planeta americano*, Barcelona, Anagrama, 1996.

Vieyra, A. e I. Escamilla, "La periferia expandida de la ciudad de México. Transformaciones de su estructura laboral" en A. Aguilar (coord.), *Procesos metropolitanos y grandes ciudades*. Dinámicas recientes en México y otros países, México, LIX Legislatura, Cámara de Diputados, IGg, CRIM, PUEC, UNAM, CONACYT y Miguel Ángel Porrúa.

Villa Méndez, M.S. *Mecanismos para el Desarrollo de la oferta de suelo industrial: el caso de los parques públicos en el corredor Toluca-Lerma*, tesis de licenciatura, Escuela de Planeación Urbana y Regional de la Universidad Autónoma del Estado de México, Toluca, enero de 1993.

Zoido Naranjo, Florencio, *Diccionario de geografía urbana, urbanismo y ordenación del territorio*, Barcelona, Editorial Ariel, 2000.

Tratado de Libre Comercio

Aboites, Jaime, *"Impactos del T.L.C.A.N. en el sistema de patentes en México"*. Ponencia presentada para la evaluación del T.L.C.A.N.; Senado de la República, Foro Propiedad Intelectual, Reglas de Competencia y Monopolio, 8 de septiembre de 1999.

Alba, C., "La Microindustria ante la liberación económica y el Tratado de Libre Comercio", en C.Alba y K. Kruijt, *La utilidad de lo minúsculo*, México, 1995, El Colegio de México, pp. 117-165.

Alvear, Acebedo Ortega, T.L.C. Marco Histórico para una negociación, México, Editorial Jus, 1991.

Arjona L, Enrique y Kurt Unger (1996) "Competitividad Internacional y desarrollo tecnológico: la industria manufacturera mexicana frente a la apertura comercial", Documento de Trabajo, México, Núm. 57.

Arriola, Carlos, (compilador) Testimonios sobre el T.L.C., México, Diana Miguel Ángel Porrúa, 1994.

Ávila Connely, Claudia, "El mercadote América del Norte, espacio económico para México", en Comercio Exterior, núm. 41, México, julio de 1992.

Borja, Arturo Tamayo (coordinador) y colaboradores Valverde M. Ángel y Judit Mariscal; Para Evaluar el T.L.C.A.N.; Edít. Miguel Ángel Porrúa, México, 2001.

Blomstrom, Magnus y Ari Kokko, Regional Integration and Foreign Direct Investment, Documento de trabajo 6019, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. 1997.

Bradly J, Condon, NAFTA, WTO and Global Business Strategy, Quorum Books, Wesport, Connecticut, London, 2002.

Calderón Salazar, Jorge A., El T.L.C. y el desarrollo rural. Impacto en la industria alimentaria y en la producción de granos básicos. Propuestas alternativas, México, Centro de Estudios del Movimiento Obrero y Socialista, 1992.

Calderon a. Mortimore y W. Peres Mexico s Incorporation into the New Industrial Order: Foreing Investment as Source of International Compititiveness. Serie Desarrollo Productivo; No. 21, LC/G. 1864, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) 1995.

Carrillo Castro, Alejandro, García Ramírez, Sergio, Las Empresas Públicas en México, México, Miguel Ángel Porrúa. 1986, p. 41.

Carrillo, Jorge "Integración complementaria o competencia desigual. Las maquiladoras en el T.L.C.", en Revista de Trabajo, número 5-6, México, primavera -invierno de 1991, pp. 52-61.

Castalngs Tellery, Juan, *"La nueva configuración regional mexicana ante el T.L.C."*. Ponencia presentada para la evaluación del T.L.C.A.N.; Senado de la República, Foro de Inversión Extranjera Directa, UAM-I, 25 de agosto de 1999.

Castillo, Alejandro Díaz-Bautista, "Sincronización entre las economías de México y Estados Unidos: el caso del sector manufacturero", en Comercio Exterior, México, Vol. 54, No. 7, julio de 2004, pp. 620-627.

Cordero, Salvador (1979) Concentración Industrial y poder económico, Cuadernos del Centro de Investigación Social, núm. 18, Colegio de México, México.

Council of the Americas and the U.S. Council of the México-U.S. Bussines Comittee, NAFTA at Five Years (Washington, D.C., Council of the Americas, enero de 1999).

Cuervo, A. y Villalonga, B. (1999) "Privatización y eficiencia empresarial: hacia un modelo explicativo a nivel de empresas"; Economía Industrial, núm. 328, pp. 29-42.

Curzio, Leonardo, "El TLC México-Estados Unidos-Canadá: Integración y desigualdades regionales" en Problemas de Desarrollo, UNAM-IIEc, NÚM. 87, Vol. XXII, oct.-dic. 1991.

Curzio, Leonardo, "Impactos regionales del proceso de integración México-Estados Unidos-Canadá", Ponencia presentada en VII Congreso Nacional de AMEI y 34 Convención Anual de la ISA, Acapulco, Gro. Marzo de 1993.

- Gasca Zamora, José, Coloquio Internacional "Impacto del T.L.C.A.N. en México a 10 años", Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN); Instituto de Investigaciones Económicas (I.I.E.); y la Fac. de Economía UNAM. México, D.F. 29-30 de junio 2004.
- González López, Sergio, "Retos a la industrialización en el Estado de México ante la reestructuración y apertura económica", en Roberto Blancarte (coordinador), Estado de México; perspectivas para la década de los 90, Zinacantepec, México, El Colegio Mexiquense-Instituto Mexiquense de Cultura.
- G. Feketekuty y B. Stokes "Trade strategies for a new era" (1998), E.U.A.
- Hanson, G., R. Mataloni y M. Slaughter, Expansion Strategies of US Multinational Firms. *Brookings Trade Forum*, 2001.
- Herrera Toledano, Salvador y Javier Macedo Martínez, El Tratado de Libre Comercio y la Industria en el Estado de México. Retos y perspectivas, Zinacantepec, México, El Colegio de Mexiquense, 1992.
- Huchim, Eduardo, T.L.C. Hacia un país distinto, México, Editorial Nueva Imagen, 1992.
- Hufbauer, Gary C. y Reginald Jones, 1999, The trade and Investment in the First Decade of the 21st Century, Brasília, 23-24 de march 1999, Institute for Internacional Economics, Washington.
- John, Bailey (compilador) Informe basado en una investigación patrocinada por la sede mexicana de la Fundación Ford y la Fundación Hewlett. Publicado originalmente en 2001 por *The University of Texas at Austin*; Lyndon B. Johnson School of Public Affairs (U.S.-Mexican Policy Report No. 11), con el título de *U.S Mexican Economic Integration: NAFTA at the Grassroots*.
- Katz, Isaac, *La apertura comercial y su impacto regional sobre la economía mexicana*, México, Porrúa-ITAM, 1998.
- Katz, Isaac, "El Impacto regional del Tratado de Libre Comercio de América del Norte". En: Leycegui, Beatriz y Rafael Fernández (coordinadores) *¿Socios naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, ITAM y Miguel Ángel Porrúa, 2001.
- Kelsen, Gergina, compiladora. La negociación del T.L.C. Un Tratado Económico sobre el Impacto Sectorial del Tratado de Libre Comercio, México, ITAM, Editorial McGraw-Hill, 1994.
- Kresl, Peter Karl (1992), *The Urban Economy and Regional Trade Liberalization*, Praeger, New York.
- Krugman, Paul (1992) "What do Undergrads Need to Know about Trade", *American Economic Review*, vol. 83, núm. 2, pp. 23-35.
- L. Agama y Ch. Mc. Daniel "The NAFTA Preferente and U.S. International Trade Comisión, Octubre de 2002, p. 8.
- Lusting, Bostworth, Lawrence, (compiladores) *Economía Mexicana; El impacto del libre Comercio en América del Norte*, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas, 1993.
- Messmacher Linartas, Miguel, "Desigualdad regional en México. El efecto del T.L.C.A.N. y otras reformas estructurales", México, Banco de México y Dirección General de Investigaciones Económicas. Documento de Investigación, 2004.
- Ortiz Wadigmar, Arturo, *Introducción al Comercio Exterior de México*, 3ª edición, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1992, p.119.
- Pedraza López, Marisol, *Implicaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el proceso de compras gubernamentales en México*, El caso del Instituto Mexicano del Petróleo, UNAM, Tesis para obtener el título de Lic. En Relaciones Internacionales, ENEP-Acatlán, octubre de 1997.
- Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) *Espesismo y realidad: el T.L.C.A.N. tres años después, Análisis y propuestas desde la sociedad civil*, México, 1997.
- Rubio, Luis y Alain de Remes, *¿Cómo va afectar a México el Tratado de Libre Comercio?* Editorial Fondo Cultura Económica, México, 1992.

Ruiz Nápoles, Pablo, Coloquio Internacional "Impacto del T.L.C.A.N. en México a 10 años", Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN); Instituto de Investigaciones Económicas (I.I.E.); y la Facultad de Economía UNAM, México, D.F. 29-30 de junio 2004.

Serra, Puche Jaime, "La reciprocidad internacional a la apertura económica de México", Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1994.

Sidney Weintraub, NAFTA at Three: A Progress Report (Washington, D.C., Center for Strategic & International Studies, 1997), destaca la falta de tiempo suficiente y otros factores que dificultan la evaluación de los efectos del T.L.C.

United States Government, *Study on the Operation and Effects of the North American Free Trade Agreement*, Washington, 1997.

U. S. International Trade Commission, *Industry Trade and Technology Review*, Julio de 2002.

Wallace (1979) La política de protección y la industrialización de México, México, Fondo de Cultura Económica.

Wendy Dobson, Shaping the future of the North American economic space. A framework for action (Toronto, C.D. Howe Institute Commentary, núm. 162, April de 2002).

Weintraub, Sidney, El T.L.C. cumple tres años. Un informe de sus avances, Fondo de Cultura Económica-ITAM, México, 1997.

Weintraub, NAFTA at Three, 69. Carol Wise, "Introduction: NAFTA, México, and the Western Hemisphere". Wise (comp.) *The Post-NAFTA Political Economy*, 1998, pp. 21-23.

Witker, Jorge, El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, del GATT el Tratado Trilateral de Libre Comercio, UNAM, 1991, pp.104-105.

Witker, Jorge (coordinador) El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, *Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas*, UNAM, México, 1993.

Wong, Pablo, Integración de América del Norte: Implicaciones para la competitividad y la competencia internacional de las regiones. Santiago de Chile, ILPES/Dirección de Políticas y Planificación Regionales, Documento, 1997.

Artículos y Revistas

Aguilar, Adrián G. "Las ciudades medias en México: hacia una diferenciación de sus atributos" en Revista Interamericana de Planeación, XXVI; pp. 101-102, enero-junio de 1993.

Alba, F. "La cuestión regional y la integración internacional de México: una introducción", Estudios Sociológicos, XVII (51), septiembre-diciembre, 1999.

Alvarez Vázquez, Joaquín. "El proceso de Juridización del suelo urbano". Revista Jurídica del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana. 1ª. Edición, Núm. 10, Tomo I. México, 1978.

Asuad Sanén, Normand Eduardo, "La ciudad de México y el desarrollo económico regional: funciones económicas y perspectivas en los inicios del siglo XXI", ponencia presentada para el X Seminario de Economía Urbana y Regional, 2000: La ciudad de México en el desarrollo económico nacional, 28 al 30 de marzo del 2000, IIE, UNAM, Museo de la ciudad de México.

Ávila Connelly, Claudia. "El mercado de América del Norte, espacio económico para México", en Comercio Exterior, núm. 41, México, 1992.

Baer, Delal, ¿Qué hacer con el T.L.C.?; en *Nexos*; México, noviembre de 1992.

Bell, M.; Borja, J. y De Forn, M. "Informe sobre organización de las áreas metropolitanas", *Metrópolis*, Melbourne, 1991. Estrategias de desarrollo internacional de las ciudades, Consultores Europeos Asociados/ Comisión Europea, Barcelona- Bruselas, 1992.

- Blehl, D., "La infraestructura y el desarrollo regional". Papeles de Economía Española, núm. 35, pp. 293-310. (1988).
- Borja, Jordi. Planteamiento estratégico y proyectos urbanos. La respuesta de las ciudades a la globalización, ponencia presentada en el Seminario Internacional Planeamiento y Gestión urbana estratégica en América Latina, Santiago de Chile, CEPAL, 1996.
- Bourdieu, Pierre. "La autopía de una explotación sin límites. La esencia del neoliberalismo", Le Monde Diplomatique, núm. 10, 15 de marzo-15 de abril, edición mexicana, 1998.
- Briazo, L., F. Fritzsche y M.L. Vio, "El Lugar de la industria. Los parques industriales en la reestructuración productiva y territorial de la Región Metropolitana de Buenos Aires," EURE, Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos y Regionales, vol. XXIX, núm. 86, 2003, pp. 109-135.
- Cadwallader, Martin (1973) Analytical Urban Geography, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall.
- Canseco Jaime, "El BID y los apoyos a la micro y pequeña empresa en México", en Comercio Exterior, vol. 47, núm. 2, Bancomext, febrero de 1997.
- Ciccolella, P., "Globalización y dualización en la región metropolitana de Buenos Aires. Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa", EURE, Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos y Regionales, vol. XXV, núm. 76, 1999. Santiago de Chile.
- Ciccolla, P., "La metrópolis postsocial: Buenos Aires, ciudad-rehén de la economía global", en *El desafío de las áreas metropolitanas en un mundo globalizado*. Una mirada a Europa y América Latina, Actas del Seminario Internacional, Barcelona, Institut Català de Cooperació Iberoamericana, 4, 5, y 6 de junio de 2002.
- Cruickshank, Gerardo. Proyecto Lago de Texcoco, México, UNAM. G.D.F. – C.N.A., julio de 1995.
- Chávez, A.M. y J. Guadarrama, "La transformación económica y migratoria de la Región Centro de México en el contexto de la crisis", EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos regionales, vol. XXVI, 78, 2000, pp. 5-36.
- Caravaca, I. y R. Méndez, "Trayectorias industriales metropolitanas: nuevos procesos, nuevos contrastes, EURE, Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos y Regionales, vol. XXIX, núm. 87, 2003, pp. 37-50.
- Delgadillo, Javier, Felipe Torres y José Gasca, "Distorsiones del desarrollo regional en México en la perspectiva de la globalización", Momento Económico, núm 115, mayo-junio 2001, México, UNAM/IE.
- Garza, Gustavo (1990) "The Metropolitan Character of Urbanization in México, 1900-1988", Latin American Studies, No. 3, Japan, 1990, p.19.
- Garza, Gustavo, "Globalización económica, concentración metropolitana y políticas urbanas en México", en Estudios Demográficos y Urbanos, vol. 14, núm. 2, 1999, pp. 269-311.
- Gilbert, A., "Third World Cities: The Changing National Settlement System" Urban Studies, vol.30, núm.4 – 5, 1993, pp. 721-740.
- Georgina Sakdlerna, "Plan Piloto de Repatriación: E.U." y Alfonso Urrutia, "Firman hoy México y Guatemala acuerdo de repatriación Ordenada", en La Jornada, 30 de Junio de 2004, p.21 y 2 de Julio de 2004, p. 18, respectivamente.
- Geyer, H. y T. Kontuly (1993) "A Theoretical Foundation for the Concept of Differential Urbanization", International Regional Science Review, 15 (12), pp. 157-177.
- Grupo Editorial Expansión (2002) Las 500 empresas más importantes de México 2002 (Base de datos), México.
- Hamnett, C., "Socialpolarisation in global cities: theory and evidence", Urban Studies, Glasgow, vol. 31, núm. 3, 1994.
- Harrison, Bennett, "Industrial Districts: Old Wines in new Bottles", Regional Studies, Vol. 226, No. 5, 1999, pp. 469-483.

Hiernaux Nicolás D., "Globalización e internacionalización de las grandes ciudades. El caso de la ciudad de México", Quívera, núm. 0, julio, Toluca, CEPLAT-UAEM, 1998.

Industrialización, desarrollo de las industrias modernas y desarrollo regional en el Estado de México, Cuadernos de Investigación, tercera época, núm. 6, Toluca, CGI y P, Universidad Autónoma del Estado de México, 1996.

Industria Maquiladora, Canacindra, septiembre de 1994. Kiley, Ray, "Globalization an Post-Fordism", *Internacional Sociology*, Núm 1, marzo, London, Sage Publication, 1998.

John Saxe Fernández, "Globalización del terror y guerra"; en *Memoria*, No. 154, Diciembre de 2001, México, especialmente pp. 15-16.

Kiley Ray; and Jovel Reyes, "Globalization and Post-Fordism" *Internacional Sociology*, núm.1, Marzo Londres, Sage Publications 1998, pp.97-98.

Lopez de Souza, M., "Metropolitan Desconcentration, Socio-Political Fragmentation, and Extended Urbanization", *Geoforum*, vol. 32, 2001, pp. 437-447.

Malecki, Edward (2002) "Hard and Soft Networks for Urban Competitiveness", *Urban Studies*, 39 (5-9), pp. 929-945.

Méndez, R., "*Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes*" *EURE, Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos y Regionales*, vol. XXVIII, núm. 84, 2002, pp. 63-83.

Merino Mañón, José, *Ensayos sobre la Zona Metropolitana del Valle de México*, México, Instituto de Administración Pública del Estado de México, 1996.

Mungaray, Alejandro y Torres, Ernesto, "Posibilidades de crecimiento de las industrias pequeñas y medianas en México, en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm.1, Bancomext, enero de 1997.

Nieto Gloria, Pedrero, "Un estudio regional: Chalco", en Enrique Semo (coord.); *Siete ensayos sobre la hacienda mexicana*, México, DIH-INAH, col. Científica, núm. 55; 1977.

Olivera Lozano, Guillermo, "Transformación metropolitana en México: efectos económico-territoriales del comercio exterior", en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 4, Bancomext, abril de 1997.

Parrreiter, Christof, "*La ciudad de México: una ciudad global emergente*", *Revista Mercado de Valores*, año LX, núm. 10, Nacional Financiera, México, octubre de 2000.

Parrreiter, Christof, "Ciudad de México: el camino hacia una ciudad global", *EURE, Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos y Regionales*, vol. XXVIII, núm. 85, 2002. Santiago de Chile.

Pérez, Pedro "Actores sociales y gestión de la ciudadanía", *Ciudades*, Número 28, México, 1995, Red Nacional de Investigadores Urbanos (R.N.I.U.).

Polése, Mario (1994), *Économie urbaine et régionale: logique spatiale des mutations économiques*, *Économica*, 49 rue Héricart, Paris.

Pradilla, Emilio, "La megalópolis neoliberal: gigantismo, fragmentación y exclusión", en *Economía Informa*, núm.258, junio de 1997.

Robertson, Roland y Habid Haque, "Discourses of Globalization. Preliminary Considerations", *International Sociology*, núm. 1, marzo, Londres, Sage Publications, 1998, pp. 29-35.

Sassen, S., "El complejo urbano en una economía mundial", *Revista RICS*, 1994, núm. 139.

Sassen, S. "Localizando ciudades en circuitos globales", *EURE, Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales*, vol. XXIX, núm. 88, 2003, pp. 5-27.

Schmidt, Vivian A. (1995), "The New World Order, Incorporated: The Rise of Business and the Decline of the Nation -State", *Daedalus*, Primavera, Vol. 124, Núm. 2, pp. 75-106.

Storper, M., *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*. Nueva York, Londres: The Guilford Press, 1997.

Taylor, Peter J. *World City Network. A Global Urban Analysis*, Nueva York, Londres: Routledge, 2004.

Teodoro González de León, Alejandro Rosas Robles; Alberto Kalach, Gabriel Quadri de la Torre. *La ciudad y sus lagos*. Revista del Instituto de la Cultura de la ciudad de México, Editorial cifo, 1ª. Edición, México, 1998.

Trullén, J., J. Lladós y R. Boix, "Economía del conocimiento, ciudad y competitividad", *Investigaciones Regionales*, vol. 1, 2002, pp. 139-161.

Vega J. de la C., A. L., "La periferia de la ciudad de México, los asentamientos irregulares y la planeación urbana. El caso de la Zona Oriente", *Trace, Periferias urbanas*, núm. 29, junio, pp. 40-45.

Legislación Mexicana

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (comentado), Editorial Procuraduría General de la República y el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, México, 1994.

Ley General de Asentamientos Humanos, México, 10 a. Edición Porrúa, S.A. 1990.

Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente, SEDESOL. 1994.

Ley Agraria, México, 1992. Programa Nacional de Desarrollo Urbano, SEDESOL, México.

Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal, México, 10ma. Edición Porrúa, S.A. 1990.

Ley de Competencia Económica, *Diario Oficial de la Federación* del 24 de Diciembre de 1992.

Resolución que establecen las reglas de Carácter General relativo a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del T.L.C.A.N. *Diario Oficial de la Federación* del 30 de Diciembre de 1993.

Witker, Jorge. "Constitución y Legislación Económica", publicado en el Tomo II, de la obra, *Derecho Constitucional Comparado México- Estados Unidos*, UNAM, 1990, p. 807.

Decretos

Decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones fiscales relacionadas con el comercio y las transacciones internacionales, *Diario Oficial de la Federación*, 29 de Diciembre de 1993.

Decreto por el que se aprueban el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y los Acuerdos de Cooperación en Materia Ambiental y Laboral, suscritos por los Gobiernos de México, Canadá y los Estados Unidos de Norteamérica, *Diario Oficial de la Federación* del 8 de Diciembre de 1993.

Decreto que reforma, adiciona y deroga disposiciones de diversas leyes relacionadas con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, *Diario Oficial de la Federación* del 22 de Diciembre de 1993.

Instituciones Federales

Banco Mundial, *World Development Report, 2000-2001*, Washington, D.C. (2002).

Banco de México (BM) Datos y cifras nacionales de las Tasas del Empleo Trimestral y Anual, 2002.

Consejo Nacional de Población (CONAPO) Escenarios Demográficos y urbanos de la Zona Metropolitana de la ciudad de México, 1990-2010 (síntesis de trabajo), México, 1998.

Consejo Nacional de Población (CONAPO) Proyección de la población total del Estado de México por municipio, 1995-2010, México, 1996.

Kresl, Peter Karl y Balwant Singh (1995), "The competitiveness of cities: The United States", en: OCDE (1995), pp. 424-446.

Naciones Unidas (1962) *The Physical Planning of Industrial Estates*, Department of Economic and Social Affairs, New York.

Naciones Unidas (1966) *Industrial Estates. Policies, Plans and Progress*, Department of Economic and Social Affairs, New York.

Organización para la Cooperación del Desarrollo Económico (OCDE), *Cities and Regions in the new learning economy*, París, 2001.

Presidencia de la República, *Plan Puebla-Panamá*. México. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Síntesis del Proyecto, Informe de avances y perspectivas, 2001.

Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)

Programa Nacional de Desarrollo Urbano, 1ª. Edición, 2000-2006. Poder Ejecutivo Federal; México, 2000.

Programa de Regulación del uso del suelo y Administración urbana (Lineamientos de Instrumentación), México, 1998.

Estructura Jurídica y Organización Administrativa para la planeación de los Asentamientos Humanos en México, edición mimeografiada, México, 1979-1980.

México 2020: un enfoque territorial de desarrollo. Vertiente urbana (síntesis ejecutiva) México, Colegio de Arquitectos de la ciudad de México, A.C., 2000.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)

Reporte Oficial Operativo: Ferrocarriles Nacionales de México (FNM), Carreteras y Puentes Federales (CAPUFE), Coordinación General de Puertos y Marina Mercante (CGPMM), México, 2002.

Programas de trabajo, Sector Comunicaciones y Transportes, 1994.

Programa de Cambio Estructural, 1992-1994, Ferrocarriles Nacionales de México.

Secretaría de Economía (SE)

Dirección General de Relaciones Internacionales, Programas y Estudios Técnicos de los Tratados Comerciales, México, 2004.

Dirección General de Inversión Extranjera, Programas y Estudios de Evaluación de la Inversión extranjera directa de los Tratados Comerciales, México, 2003.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte, (*Texto Oficial*), México, Porrúa, 1994.

Gobierno del Estado de México (G.E.M.)

Bejar Navarro, Raúl y Francisco Casanova Álvarez (1970) *Historia de la industrialización en el Estado de México*, Toluca, Biblioteca Enciclopédica del Estado de México.

Consejo Estatal de Población (COESPO) *Población censal y tasas de crecimiento según municipio, 1950-1995*, Toluca, México, 1999, mimeo.

Consejo Estatal de Población (COESPO) *Proyección de la población total del Estado de México por municipio, 1995-2010*, Toluca, México, 1999, mimeo.

Cuarto Informe de Gobierno Estatal 1999-2005, Lic. Arturo Montiel Rojas, Gobernador Constitucional, Toluca, GEM.

Dirección General de Promoción Internacional, Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de México (2002) Directorio de Empresas Exportadoras (Base de datos).

GEM. (2003), Planes Municipales de Desarrollo Urbano de Texcoco de Mora, Chicoloapan, Amecameca, La Paz, Ixtapaluca, Valle de Chalco, Chalco, Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda.

Gobierno del Estado de México (1951) Compilación de informes de Gobierno, cinco años de Gobierno 1946-1950. Lic. Alfredo del Mazo Vélez, Gobernador Constitucional del Estado de México, Toluca.

Gobierno del Estado de México (1963) Compilación de informes de Gobierno, Sexto Informe de Gobierno, 1958-1963. Dr. Gustavo Baz Prada, Gobernador Constitucional del Estado de México, Toluca.

Gobierno del Estado de México (1973) Gaceta del Gobierno, tomo CXVI, núm. 23, miércoles 19 de septiembre, Toluca de Lerdo, México.

Rózga Luter, Ryszard, (1996) "Industrialización, desarrollo de las industrias modernas y desarrollo regional en el Estado de México". Cuadernos de Investigación. Tercera Época, núm. 6; Dirección General de Investigación y Posgrado de la Universidad Autónoma del Estado de México, Toluca.

Secretaría General de Gobierno del Estado de México, Coordinación General de Proyectos Estratégicos.

Secretaría General de Gobierno del Estado de México, Dirección General de Desarrollo Urbano y Ecología.

Sexto Informe de Gobierno del periodo 1958-1963, Dr. Gustavo Baz Prada, Gobernador Constitucional, Toluca, GEM.

Segundo Informe de Gobierno Estatal 1993-1999, Lic. César Camacho Quiroz, Gobernador Constitucional, Toluca, GEM.

Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, Programa de Desarrollo Urbano Estatal, 2003 y Plan de Desarrollo Urbano "Memoria Técnica del Prooriente" DDF, GEM, SEDESOL (2000), Programa de ordenación de la Zona Metropolitana del Valle de México, México, GEM.

Fuentes procedentes de los Archivos

Archivo Histórico Municipal de Texcoco de Mora, Valle de Chalco, La Paz, Tlalmanalco de Juárez y Amecameca.

Archivo Histórico Municipal de la Fábrica de San Rafael.

Béjar Navarro, Raúl y Francisco Casanova Álvarez, Historia de la industrialización en el Estado de México, Toluca, Biblioteca Enciclopédica del Estado de México, 1970.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI)

Anuario Estadístico del Estado de México, Aguascalientes, INEGI, 1988, 2000, 2001.

Imágenes Económicas del Estado de México, INEGI, 1999 (www.inegi.gob.mx)

La Nueva Legislación Agraria y el Programa de Certificación de Derechos Ejidales y Titulación de solares urbanos, Aguascalientes, enero de 1993.

Sistema de Cuentas Nacionales. Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, 1993-2000, Aguascalientes, INEGI.

Sistema de Cuentas Nacionales de México, Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, 1993-2000, Aguascalientes, INEGI.



