

- OBSERVATORIO IBEROAMERICANO DEL
DESARROLLO LOCAL Y LA ECONOMÍA SOCIAL
Revista académica, editada y mantenida por el
Grupo EUMED.NET de la Universidad de Málaga.
ISSN: 1988-2483
Año 1 – Nro. 5 –Diciembre de 2008.

TEMAS URBANOS CONTEMPORÁNEOS

Globalización y Ciudad

Estructura económica de las ciudades en México

Por: Rosa María García Almada

28/01/2009

Resumen: El presente ensayo discute la influencia de la globalización en el desarrollo de los procesos productivos urbanos bajo el nuevo régimen que enmarca la competencia global. Palabras clave: globalización, espacio, región, ciudades globales, comercio internacional, estructura económica urbana y, competencia.

Globalización y estructura económica en las ciudades.

La globalización ha sido ampliamente estudiada desde diversas disciplinas discutiendo los procesos que de ella se derivan o desarrollan; en el presente ensayo se discute la influencia de la globalización en la estructura económica de las ciudades bajo el nuevo régimen de competencia global. En este enfoque se retoman los conceptos de espacio separadamente de los de región, distinguiendo el primero del segundo en que en éste se hace referencia al lugar delimitado geográficamente dónde se desarrollan y articulan los procesos que darán funcionamiento al espacio, es decir a la región.

El objeto principal del presente documento es proponer algunas soluciones preliminares a la cuestión del ¿cómo enfrentar desde una política regional, los retos del desarrollo económico que la globalización impone? Como primera aproximación se puede establecer que: los procesos que envuelven a las sociedades modernas están transformándose y complejizándose cada día más, relativizando el papel y la importancia económica de las ciudades en las regiones del mundo.

Siguiendo con las recomendaciones de Castells (1999) se propone analizar la diferencia entre espacio de los lugares y espacio de los flujos para entender cómo las manifestaciones de poder económico están dominando el funcionamiento de las sociedades; articulando el ensayo en dos apartados que hacen alusión a: la desigualdad y el comercio internacional discutiendo el por qué el intercambio internacional de mercancías redundará en una desigualdad económica entre las regiones; y en segundo plano, en estructura económica y competencia internacional se hace referencia a la nueva estrategia de localización industrial basada en la división internacional del trabajo, en este apartado además se propone avanzar en el debate sobre la influencia de la

internacionalización de los capitales como estrategia de desarrollo de las regiones fronterizas al norte de México enunciadas por Mendoza y Díaz-Bautista (2006).

El ensayo finaliza con un apartado dirigido a sintetizar algunas de las ideas de los autores analizando algunos resultados de la globalización en la transformación del empleo productivo en las regiones fronterizas al norte de México, para seguir dialogando con ellos en aras de buscar la mejor estrategia de desarrollo económico.

Cómo entender la influencia de la globalización en la economía urbana.

Entender a la globalización como el proceso de intercambio mundial nos lleva a pensar que este proceso es el resultado de la interacción internacional de los flujos de personas, ideas y mercancías. Sin embargo, para lo que en este escrito acontece, se deberá analizar a la globalización sólo desde la influencia que esta constituye en la interacción económica entre las naciones y regiones así como su consecuente atribución en el derrame de conocimiento que puede ejercerse con la proximidad espacial, dejando de lado el análisis sobre lo social.

Autores como Smart y Smart (2003) insisten en considerar las dinámicas internas de las ciudades para observar la dependencia de las relaciones sociales entre las fronteras nacionales, ya que hoy en día las actividades están más influenciadas por los eventos y las grandes distancias, lo que repercute en un cambio en los procesos económicos desarrollados en las urbes; en otro orden de cosas, la globalización ha obligado al “reemplazo de las economías nacionales por una sola economía global (Harris, 2006: 171).” Cuya área de influencia va más allá de las delimitaciones políticas de los estados nacionales, la política económica compete ahora a la cooperación con

otros estados que dominan el quehacer y la dirección que ésta política deberá llevar; las relaciones internacionales de política económica sugieren ahora un rumbo más mundializado dirigido por las corporaciones transnacionales resultantes de la inversión extranjera directa, aunque en términos

sociales y políticos aún se sigue manteniendo una conciencia nacional, ya que las cadenas de producción han otorgado poder público en las tareas productivas a los espacios sub-nacionales, es decir a las ciudades.

La apertura comercial conjuntamente con la eliminación de las fronteras políticas ha dejado vulnerables a las ciudades para tratar de apropiarse de un fragmento del proceso productivo que acontece en el mercado mundial; ahora las localidades tienen que encontrar sus propias fortalezas y debilidades para poder enfrentarse a una competencia mundial por la atracción/retención de al menos una parte de la cadena de producción.

Algunos autores, (Castells, 1999; Aydalot, 1987; Hall, 1989), han decidido definir como ciudades globales a aquellas cuyo proceso de producción se da a través de un medio innovativo, definiendo esto como: el conjunto de relaciones de producción y gestión que se articulan en la organización social de las industrias en las ciudades a fin de crear nuevos procesos, nuevos productos o nuevos conocimientos. Considerando que aún cuando la proximidad espacial es una condición necesaria para la gestión del medio innovador, no lo es para el desarrollo completo de la cadena de producción de mercancías, ya que ésta puede estar capturada en pequeños fragmentos del proceso en distintas ciudades en el mundo; se puede decir que la complejización de los procesos de producción se adscriben a múltiples localizaciones cuya adyacencia geográfica no es una

condición necesaria para terminar el proceso, pero si la interconexión sinérgica de la interacción de los procesos. “La ciudad global no es un lugar, sino un proceso (Castells, 1999:463).”

La ciudad global se articula en un proceso de producción basado en la información; aludiendo a la analogía con la teoría de los juegos establecida por Harvey (1979), en esta teorización se supone que todas las ciudades están en igualdad de condiciones, pero no se considera que la información puede ser incompleta, lo que puede dar origen a la formación de coaliciones que lleven a decisiones ponderadas donde el jugador ganador será aquel que concentre los suficientes recursos para ganar; en este caso para concentrar la mayor parte del proceso dentro de su región. Así pues, las ciudades globales ganadoras son según Sassen (1991) Tokio, New York y Londres; aunque otros autores como Castells (1999) prefieren llamar a las ciudades globales como ciudades informacionales, definiéndolas como un proceso caracterizado por el dominio estructural del espacio de los flujos, donde el tamaño no es la cualidad que las define sino los nodos que concentran las funciones de gestión, dirección y producción de capital; además el autor enlista una diversidad de ciudades del mundo las cuales nos precisamente son familiares a la definición de Sassen (1991). No obstante, Castells (1999) defiende que éstas representan centros dominantes de la economía mundial conectada al sistema de producción global, mediante el uso de tecnologías de información y conexiones que intervienen en las decisiones de localización de las industrias.

Desigualdad y comercio.

Citando a Harvey (1979) la mayor parte de las decisiones de localización y asignación de recursos son el reflejo desproporcionado de los deseos de pequeños grupos de presión política, opuestos a los dictámenes de competencia perfecta; el nuevo orden gira en torno a un competencia

monopolística donde reina la desigualdad del ingreso y la divergencia del crecimiento económico tanto entre como dentro de las regiones.

En este sentido, sí “La liberalización de los capitales es el inicio de una economía global interdependiente, una división supranacional del trabajo que reemplaza el antiguo régimen de producción (Harris, 2006:180).” Entonces se debe pensar en la competencia global como un mecanismo que modela la localización de las industrias basadas en la división internacional del trabajo (Cooper (ed.), 1994 citado en (Castells, 1999:464-465)). De esta manera es menester de las capacidades propias de las regiones el reunir las suficientes fuerzas centrípetas para la atracción de industrias que capturen al menos un fragmento del proceso de producción.

Garza (2003) resume la instrumentación de la estrategia de liberalización comercial de México con el mundo concluyendo que los resultados del ajuste estructural en la política industrial para el país pueden reducirse en que el factor atrayente de localización industrial en el nuevo modelo de producción es la mano de obra barata, y que esto hace que la competitividad nacional descienda drásticamente; Sobrino (2003) a su vez llama a caracterizar las ventajas competitivas de las ciudades, afirmando que éstas se acentúan con la posición geográfica y la dotación de servicios de infraestructura, además confirma que, los bajos salarios representan una ventaja para localización industrial, sobretodo en la industria tipo maquiladora las cuales prefieren ubicarse cerca de los accesos al mercado externo y preferiblemente en parques o ciudades industriales.

Estructura económica y competencia internacional.

Dussel (1999) incita a reflexionar sobre el modelo neoclásico de crecimiento económico, asintiendo que la forma de incorporación al mercado mundial determina la divergencia entre las unidades económicas; aunque por un lado critica los supuestos de la economía de competencia

perfecta, por otro lado acepta que el crecimiento económico en las regiones depende de un proceso de causación acumulativa, subrayando que en la economía neoclásica los costos de transporte son pasados por alto y sin embargo son un factor primordial en la localización industrial. Además, reconoce que los modos de producción necesitan de la proximidad espacial para poder generar derrames de conocimiento en el resto de los sectores y que de esto depende en gran medida su causalidad acumulativa, para lo cual los parques y las ciudades industriales representan ejes territoriales ideales para hacer funcionar el proceso de causación circular.

Alegría, Carrillo, y Alonso (1997) discuten la noción del eje funcional-territorial analizando la dinámica industrial referente al papel de los grupos económico regionales y la caracterización de los mercados regionales de trabajo; haciendo hincapié en que la industrialización de la franja fronteriza al norte de México precariza los salarios y las condiciones de trabajo, poniendo en tela de juicio las formas de organización social de la producción dada la naturaleza y ejecución características de la reestructuración industrial bajo un enfoque de economía abierta, que depende a nivel meso de la organización institucional y nivel micro de la organización de los procesos de producción. En resumen, la industrialización del territorio combina la lógica de competencia global de las industrias con la configuración específica característica de los mercados de trabajo locales.

La competencia global en las regiones económicas.

Por tanto, las ciudades globales no pueden concentrarse únicamente en tres grandes centros de jerarquía, que más que económica es financiera, tal como lo apunto Sassen (1991); el fenómeno de la ciudad global es un proceso que implica a: los centros de producción, los servicios avanzados y los mercados de una red global. Todo esto se reproduce en los centros regionales y locales interconectados a escala global funcionando a manera de nodos dependientes del nodo más

grande, el cual tiene una escala jerárquica mayor concentrando más redes y nodos en su eje matriz. Los nodos articulan ejes específicos al lugar dotados de características sociales, culturales, físicas y funcionales (Castells, 1999).

En resumen, el autor propone la tesis de que el espacio organiza al tiempo en la sociedad en red. Argumentando que tanto el espacio como el tiempo han sido transformados en un efecto combinado de la tecnología de información y, las formas y procesos sociales. Pone el ejemplo de que: se suponía que con el avance tecnológico las personas podrían vivir en ciudades menos densas y trabajar desde sus hogares, sin embargo el autor cuestiona que la flexibilidad del empleo sea un resultado directo de la tecnología, pues más bien es resultado del auge de la empresa en red y de los procesos flexibles de producción. Explícitamente, el nuevo espacio industrial se caracteriza por la capacidad tecnológica y organizativa de separar el proceso de producción en diferentes emplazamientos, mientras se integra mediante las telecomunicaciones, y la flexibilidad en la fabricación de sus componentes. Con ello se genera una nueva distribución internacional del trabajo, lo cual obliga a establecer redes de cooperación entre las instituciones regionales y las empresas basadas en la región, integradas en redes internacionales que conectan sus sectores más dinámicos.

Con lo anterior se puede decir que el nuevo sistema industrial no es global, ni local, sino una nueva articulación de dinámicas globales y locales; el que una ciudad este conectada globalmente y desconectada localmente, tanto física como socialmente, se convierte en un centro de dinamismo económico, tecnológico y social, en su país y a escala global, donde la ciudad es el centro de la organización. La cuestión es saber si estos centros industriales constituyen un modelo para el

desarrollo de economías locales y regionales, en vista del cambio de paradigma en la base económica de la industrialización local (Amin y Robins, 1994).

Haciendo referencia a México, Alba (2003) espera que a la entrada del TLCAN en el comercio internacional, las regiones del país se vean afectadas irrumpiendo en los procesos internos de desarrollo económico caracterizados por una alta heterogeneidad tanto en la identidad regional como en las peculiaridades de la política regional, especialmente en la asignación de recursos para la atracción de firmas/localización industrial. En la región fronteriza al norte de México, este cambio parece inclinar la balanza hacia la dependencia del sector maquilador influenciada por la aglomeración urbana y la distancia relativa al mercado de exportación, específicamente la distancia al mercado estadounidense (Mendoza y Díaz-Bautista, 2006).

Algunos resultados para México.

Aunque Garza (2003) afirma que la Ciudad de México es un centro urbano de concentración económica desde 1970 a la fecha, no obstante reconoce que a partir de la apertura comercial las ciudades localizadas en la frontera norte han ido destacando a pesar de que los ejes carreteros principales que conectan a la ciudad de México con los puertos de entrada a Estados Unidos también han tomado relevancia en el desarrollo económico de otras ciudades no fronterizas como San Luís Potosí y Aguascalientes. El éxito económico de estas ciudades descansa no en la cercanía geográfica con el vecino país del norte, sino en la retención de la industria manufacturera, en especial la automotriz y la de equipamientos.

Los resultados del análisis empírico de Mendoza y Díaz-Bautista (2006) sugieren que el TLCAN no es capaz de resolver los problemas estructurales de la economía nacional en cuanto a empleo, mejoramiento de los salarios reales, encadenamientos productivos intraindustriales de capital local, que desemboque en derrames de conocimiento, aumentando la capacidad para innovar y atraer mayor número de empresa a las regiones; por tanto la estructura económica nacional basada en una estrategia de apertura no redundará en beneficios económicos entre las regiones, al contrario las políticas de liberalización comercial profundizaran las debilidades de las regiones en los procesos de causación acumulativa.

En el caso de la frontera México-Estados Unidos, los procesos de acumulación se hacen presentes en una forma de industrialización vía inversión extranjera directa apoyada en los programas de maquiladoras, en este sentido la adyacencia geográfica y las diferencias estructurales entre ambos países profundiza la divergencia económica con el resto de regiones en el país. Ya que el fenómeno frontera necesariamente lleva a una interacción económica entre los pares de ciudades consecuente de la dinámica urbana, en estos territorios suceden además de los fenómenos transnacionales, los transfronterizos (Alegría, 1992).

Los sucesos transfronterizos desbordan derrames económicos en las ciudades adyacentes como procesos bidireccionales, las diferencias estructurales en la paridad del poder compra atrae a los turistas estadounidenses a consumir algunos productos y servicios mexicanos, en su mayoría servicios de recreación y esparcimiento, lo cual puede redundar en una competencia local por la apropiación de negocios que ofrezcan este tipo de servicios generando, a su vez, nuevos empleos; además las diferencias en la remuneración salarial es un factor atrayente tanto a nacionales como

a los capitales externos. Los nacionales, aun viviendo en las ciudades fronterizas de México, pueden acceder al mercado laboral estadounidense ofreciendo servicios personales lo cual representaría una inversión indirecta en los mercados locales, ya que los salarios remunerados en el otro país redundan en los gastos por vivienda y sustento de las familias en este lado de la frontera, creando en alguna forma empleos indirectos.

La capitalización expresa en la industria maquiladora de exportación localizada en las ciudades fronterizas al norte de México, es un tipo de industrialización que pende de la interdependencia del mercado externos y de las fluctuaciones de sus ciclos económicos, lo cual pueden redundar en perjuicios económicos para este tipo de producción dependiente de otros mercados y no de la propia macroeconomía interna del país. A pesar de ello, la industria maquiladora es la principal generadora de empleos directos e indirectos en estas regiones; Coubès (2004) encuentra que el crecimiento del empleo en la frontera, especialmente el empleo maquilador, es el resultado de las recurrentes crisis económicas sufridas en 1982 y 1994 que intensifican las diferencias salariales y son aprovechadas por los inversionistas de esta clase productiva.

Esto nos pone en una discusión acerca de dónde destinar los esfuerzos de las políticas nacionales entorno a la dirección de la inversión pública; a los lugares o a las personas. A las personas la inversión se traduciría en la capacitación o incremento del capital social, ya sea en educación o en adquirir aptitudes/habilidades técnicas productivas. A los lugares la inversión en infraestructura es una buena opción para mejorar las conexiones viales que redunden en estrategias de desarrollo económico al interior de las regiones, minimizando sus desventajas locacionales y maximizando la dotación de recursos propios y específicos al territorio.

Bibliografía.

- Alba, F.** (2003). "Tendencias de la desigualdad regional en México ante el TLC". En Fuentes, N.; Díaz-Bautista, A.; Martínez-Pellegrini, S. (comp.), *Crecimiento con convergencia en las regiones de México*. El Colegio de la Frontera Norte, Plaza y Valdés. México.
- Alegría, T.** (1991). *Desarrollo urbano en la frontera México-Estados Unidos*. Consejo Nacional para la Cultura y Las Artes. México. Capítulo 1 y 2.
- Alegría, T., Carrillo J. y, Alonso, J.** (1997). "Reestructuración productiva y cambio territorial: un segundo eje de industrialización en el norte de México". *Revista de la CEPAL*, No. 61, Abril.
- Amin, A. y Robins, K.** (1994). "El retorno de las economías regionales: Geografía mítica de la acumulación flexible". En Benko, G. y Lipietz, A. (edits.), *Las regiones que ganan: Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*. Edicions Alfons El Magnànim y Generalitat Valenciana. Diputació Provincial de Valencia. España.
- Aydalot, P.** (1987). *El declive urbano y sus relaciones con la población y el empleo*. Estudios Territoriales, Núm. 24, pp. 15-32.
- Castells, M.** (1999). *La era de la información. Volumen I: La sociedad red*. Siglo XXI editores. México.
- Coubès, M. L.** (2003). "Evolución del empleo fronterizo en los noventa: Efectos del TLCAN y la devaluación sobre la estructura ocupacional", en *Frontera Norte*, Tijuana, vol.15, julio-diciembre. El Colegio de la Frontera Norte, pp.33-65
- Dussel, E.** (1999). "Reflexiones sobre conceptos y experiencias internacionales de industrialización regional". En Ruíz, C. y Dussel, E., coords. *Dinámica regional y competitividad industrial*. UNAM, Fundación F. Ebert, Edit. Jus. México.
- Garza, G.** (2003). *La urbanización de México en el siglo XX*. El Colegio de México. México.
- Hall, Robert** (1989) "Temporal agglomeration", NBER Working Paper #3143
- Harris, N.** (2006). "Globalización y tendencias en la gestión de las ciudades". En *Gestión y Política Pública*, Vol. XV, Núm.1, primer semestre. PP. 167-199



Harvey, David (1979). *Urbanismo y desigualdad social*. Siglo XXI Edit., México.

Hill, R. Child and Kim, June Woo (2000). "Global Cities and Developmental States: New York, Tokyo and Seoul". In *Urban Studies*, Vol.37, No.12. pp. 2167-2195

Mendoza, J. y Díaz-Bautista, A. (2006). *Economía regional moderna. Teoría y práctica*. El Colegio de la Frontera Norte, Universidad de Guadalajara, Plaza y Valdés. México.

Sassen, S. (1991). *The global city: New York, London, Tokyo*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Smart, A. and Smart, J. (2003). "Urbanization and the global perspective". *Annual Review of Anthropology*, 32, Social Science Module, pg. 263.

Sobrino, J. (2003). *Competitividad de las ciudades en México*. El Colegio de México. México