



EURE

ISSN: 0250-7161

eure@eure.cl

Pontificia Universidad Católica de Chile
Chile

Parnreiter, Christof

Tendencias de desarrollo en las metrópolis latinoamericanas en la era de la globalización: los casos
de Ciudad de México y Santiago de Chile

EURE, vol. XXXI, núm. 92, mayo, 2005, pp. 5-28

Pontificia Universidad Católica de Chile
Santiago, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=19609201>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Tendencias de desarrollo en las metrópolis latinoamericanas en la era de la globalización: los casos de Ciudad de México y Santiago de Chile**

Christof Parnreiter*

* Instituto de Investigaciones Urbanas y Regionales, Academia de Ciencias Austríaca (Viena). E-mail: Christof.Parnreiter@oeaw.ac.at.

Abstract

In this article, researches on the impacts of globalization processes on the development of Latin American metropolises are presented. Firstly, as to the increase or reduction of urban primacy, no consistent trend can be observed, obviously urban primacy may rise or fall depending on the specific conditions of globalization. Secondly, research shows that the major cities in Latin America take on global city functions. They increasingly serve as a sort of hinges between regional and national production and the world market. Thirdly, the debate on the socio-spatial structure of Latin American cities is continued. Detailed empirical evidence proves that Mexico City is quite heterogeneous rather than being polarized into rich and poor sectors.

Key words: Urban development, globalization, Mexico City, Santiago de Chile.

Resumen

En este artículo se presentan resultados de investigaciones sobre los procesos de transformación y globalización que tienen lugar en Latinoamérica, y su repercusión sobre el desarrollo de sus grandes metrópolis. Se consideran tres aspectos centrales. Primero, se analizará el desarrollo de la primacía urbana y los factores responsables de ésta. Se demostrará que no existe un desarrollo homogéneo de la misma, sino que en los diferentes países la primacía urbana puede aumentar o disminuir, dependiendo de las condiciones específicas de globalización. En segundo lugar, se argumentará que las metrópolis latinoamericanas, que han ido asumiendo cada vez más funciones de ciudades globales, fungen como bisagra entre la producción regional y nacional y el mercado internacional. En tercer lugar, se discutirá acerca de la estructura socio-espacial de las grandes ciudades latinoamericanas. Con base en un estudio detallado sobre Ciudad de México, se demostrará que esta ciudad es en extremo heterogénea, siendo así necesario corregir la imagen de polarización que se tiene de ella.

Palabras claves: desarrollo urbano, globalización, Ciudad de México, Santiago de Chile.

1. Introducción

En octubre del 2001, el Instituto de Investigaciones Urbanas y Regionales de la Academia de Ciencias Austríaca inició un proyecto de investigación con el fin de analizar las repercusiones de la globalización y de los procesos de transformación sobre el desarrollo urbano en Latinoamérica. En lo que sigue se presentan algunos resultados de los estudios de casos en México y en Chile, enfocando en: a) la posición de las ciudades capitales en las redes urbanas nacionales; y b) la estructura socio-espacial y el surgimiento de nuevas formas de segregación en Ciudad de México.

EURE

Las discusiones surgidas en geografía social, sociología y economía sobre la correlación entre globalización y desarrollo urbano forman el trasfondo teórico de este proyecto. En Latinoamérica, los procesos de la globalización representan la transición del paradigma de desarrollo de una industrialización basada en la sustitución de importaciones hacia una estrategia económica orientada al mercado internacional, caracterizada por la apertura del mercado interno a las importaciones, la reorientación de la producción hacia los mercados internacionales, la liberalización de los mercados financieros con el fin de atraer inversiones extranjeras y la desregularización del –ya de por sí escasamente regulado- mercado laboral.

A continuación se expondrán las repercusiones que han tenido estas transformaciones sobre el desarrollo urbano. Aquí interesa especialmente preguntarse si es posible atribuirle a los procesos de la globalización un efecto unificador, es decir, si su impacto sobre el desarrollo de ciudades específicas es parecido o inclusive homogéneo. Por eso, en la elección de los casos seleccionados para la investigación se tuvo cuidado de escoger ciudades con características diferentes en aspectos como el tamaño de la ciudad, situación geográfica, dinámica, características de la economía nacional, etc.

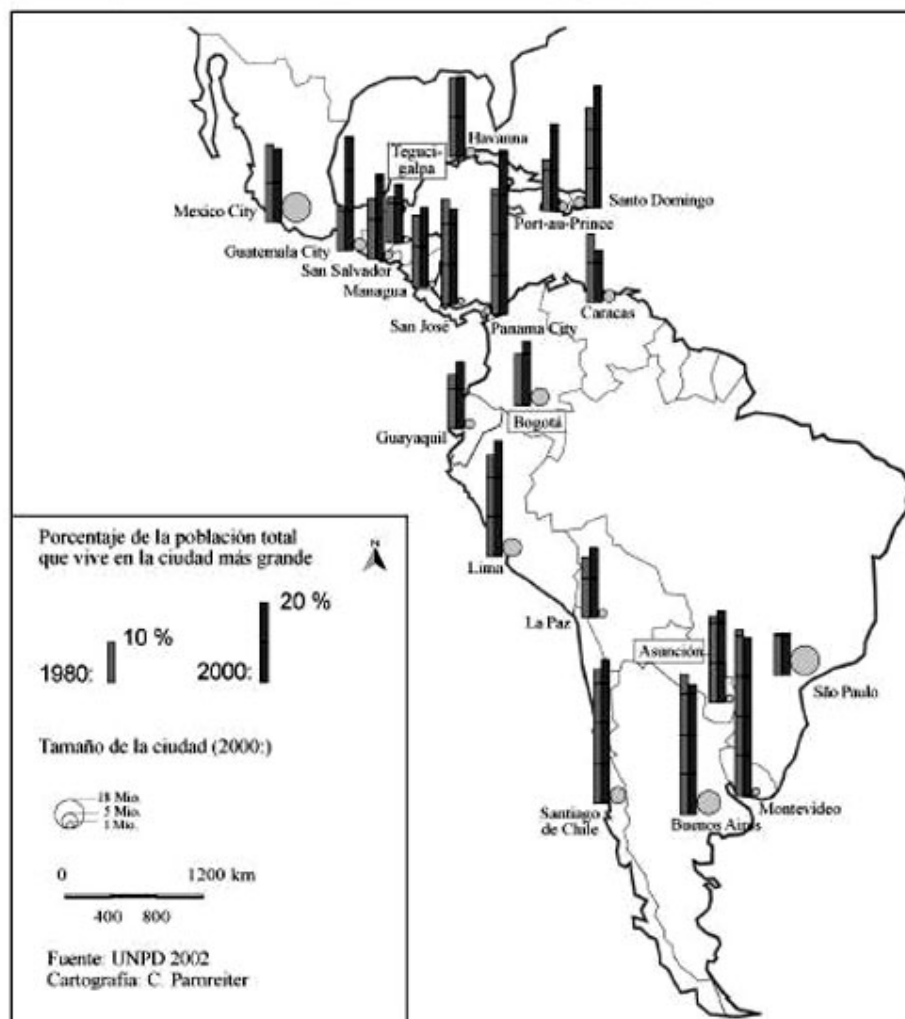
2. El desarrollo de la primacía urbana I: la población

Durante las décadas del modelo de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), es decir, entre 1930 y 1980, se dio en Latinoamérica un rápido proceso de urbanización que llegó a un 65% (UNPD, 2002). Este proceso, sin embargo, ocurrió de manera totalmente desigual: las ciudades más importantes (en general las ciudades capitales) tuvieron un crecimiento sobreproporcional, siendo su pronunciada posición de predominio demográfico el resultado de la centralización del desarrollo económico. La industria que fue construida durante la época de la sustitución de importaciones se concentró en algunas cuantas ciudades, al igual que la ampliación de la infraestructura social o de las instituciones estatales. Así, las ciudades capitales se convirtieron en el epicentro económico de sus respectivos países y en el centro principal de crecimiento demográfico.

A principios de los años ochenta, Richardson (1980) puso su atención por primera vez en el hecho de que la primacía urbana no iba en general en aumento como se creía hasta ese momento. Portes (1989), a su vez, vinculó un diagnóstico parecido con la crisis y los procesos de transformación por los que pasó Latinoamérica en los años ochenta. Portes, Itzigsohn y Dore-Cabral (1997) formularon la hipótesis de que “mientras mayor sea el paso de la sustitución de importaciones hacia un modelo de desarrollo orientado a las exportaciones, mayor es la probabilidad del crecimiento urbano secundario y un declive de la primacía urbana”[1].

Sin embargo, sobre la base de los datos obtenidos de la UNPD, no es posible deducir una disminución general de los índices de primacía [2]. Entre 1980 y 2000, el porcentaje de población de las ciudades más grandes disminuyó con respecto a la totalidad de la población de sus respectivos países tan sólo en cinco casos: Venezuela, Costa Rica, Argentina, México y Uruguay. En Brasil y en Cuba la primacía demográfica aumentó ligeramente (aunque la proporción de São Paulo, con aproximadamente 10% de la población, es de cualquier manera muy baja con respecto a su población total). En el resto de los países latinoamericanos ésta aumentó, y en algunos casos, sobre todo en países más pequeños como Guatemala, El Salvador o Panamá –pero también en países como Colombia- aumentó muy claramente (véase mapa 1).

Mapa 1. Porcentaje de la población total que vive en la ciudad más grande, 1980 y 2000.



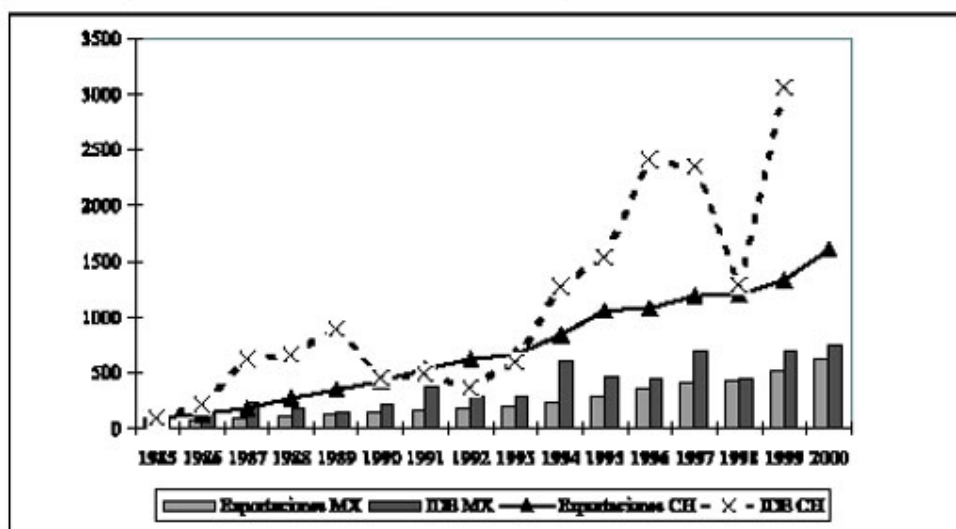
3. El desarrollo de la primacía urbana II: la economía

Cabe preguntarse si este desarrollo desigual en la posición de primacía tiene realmente alguna relación con el factor de orientación a las exportaciones mencionado por Portes, Itzigsohn y Dore-Cabral. ¿Es en verdad determinante la dimensión del cambio de una estrategia de desarrollo orientada hacia el mercado interno, como se hizo en la época de la ISI, hacia una estrategia orientada a las exportaciones, para el desarrollo de la primacía urbana? Para investigar este problema se puede hacer una comparación entre los diferentes procesos que transcurren en México y Chile: mientras en México el porcentaje de población de la capital con respecto al resto del país disminuyó de 19,3% a 18,3% —es decir, mientras la primacía disminuye—, Santiago de Chile aumenta su porcentaje de población de un 33,4% a 35,9% (1980-2000).

EURE

Para analizar si este desarrollo desigual tiene alguna relación con la magnitud de la globalización, es necesario preguntarse por el curso de la dinámica económica en México y en Chile. Como se puede ver en el gráfico 1, ambos países están pasando por un proceso de globalización decisivo en sus economías. En Chile, las exportaciones anuales aumentaron dieciséis veces entre 1985 y el 2000, y las inversiones extranjeras directas (IED) anuales crecieron en el mismo período 30 veces. En México, las exportaciones crecieron siete veces y las IED seis veces. Si tomamos estos factores como indicadores de globalización podemos decir que, si bien Chile vivió un desarrollo mucho más dinámico, el nivel absoluto, tanto de exportaciones como de IED en México, se encuentra claramente por encima del de Chile.

Gráfico 1. Exportaciones e inversión extranjera directa en Chile y en México, 1985-2000 (1985=100).



Fuente: cálculos propios basados en INEGI, Banco de México y Banco Central de Chile.

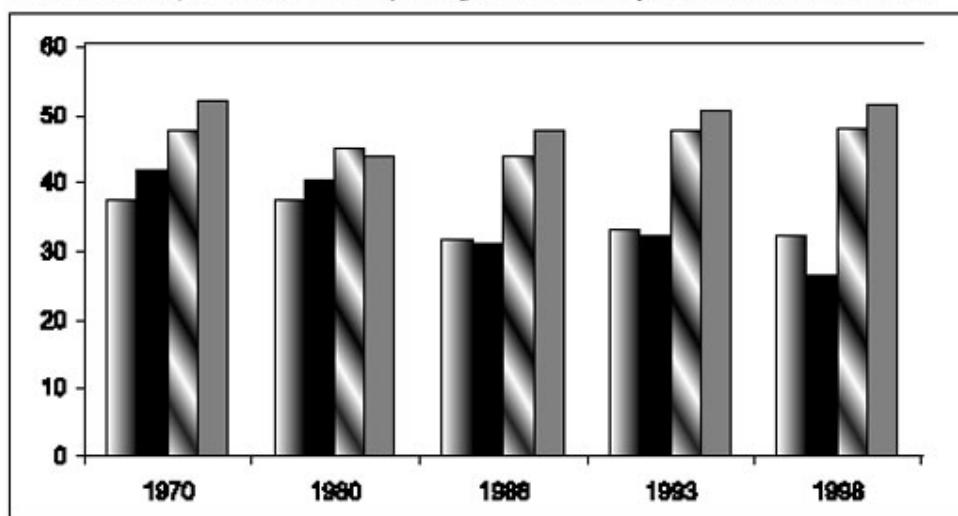
Aunque el cambio de la economía basada en la ISI hacia una economía orientada hacia el mercado mundial fue implementado en los dos países de manera radical, el desarrollo espacial de la economía transcurrió en ambos países desde el inicio de la transformación de manera muy diferente. En Chile, donde la sustitución de importaciones terminó en el año 1973 con el golpe militar, es decir, casi una década antes de la crisis de la deuda externa mexicana (1982), se puede advertir un leve incremento en la concentración económica en la capital a lo largo del periodo de transformación. En 1972, el 47,8% del PIB se obtuvo en Santiago; en 1997, un 48,1%. Sin embargo, hay que subrayar que este desarrollo no transcurrió sin dificultades: hasta 1985, el porcentaje de participación de Santiago había bajado a 42,1%, lo que significa una pérdida del 12%. Pero a partir de 1985 la metrópolis aumentó su porcentaje sobre la producción total de manera continua, interrumpida sólo en 1994 por un leve retroceso.

En cambio, en México el desarrollo transcurrió de manera diferente: desde la crisis de la deuda y el principio de la transformación, Ciudad de México bajó su porcentaje de participación en el PIB nacional[3]. Entre 1980 y 1988 éste descendió de 37,7 a 31,9%, lo que significa una pérdida del 15%. Después de esta caída el nivel logró estabilizarse; sin embargo, Ciudad de México no logró volver a aumentar su porcentaje sobre la producción nacional como lo hizo Santiago. El desarrollo en la industria, especialmente, se dio en los dos países de manera muy diferente. Mientras en Chile el sector secundario de la capital, después de una profunda crisis que duró hasta la mitad de los años ochenta, pudo compensar sus pérdidas e inclusive fortalecer su hegemonía (a finales de los años noventa más del 51% de la industria se produjo en Santiago), el sector industrial en Ciudad de México sufrió una crisis de la cual no supo recuperarse.

EURE

El porcentaje de la ciudad sobre la producción industrial nacional disminuyó en menos de 20 años de 40% a 26%, es decir, tuvo una pérdida del 30% (véase gráfico 2).

Gráfico 2. Porcentaje de Ciudad de México y Santiago de Chile sobre la producción nacional, 1970-1998.

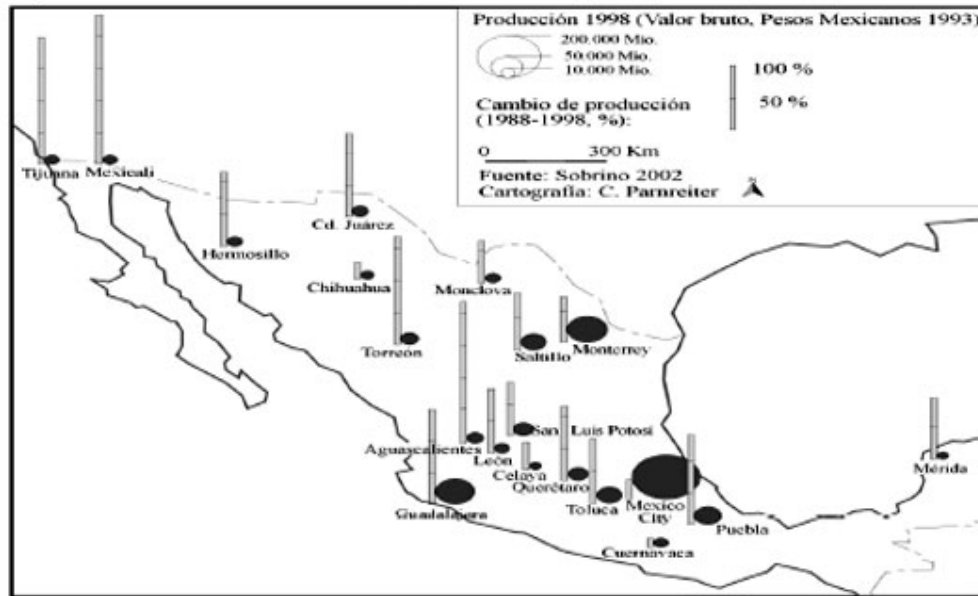


Fuente: De Mattos, Riffó y Reyes (2001); Sobrino (2000).

Ya que la disminución de la participación de Ciudad de México en el PIB nacional se debe a cierta descentralización del sector manufacturero, vale la pena un análisis más profundo de la producción industrial. Se ve claramente que a partir de la implementación de la política orientada hacia el mercado global la dinámica de crecimiento tuvo un desplazamiento principalmente en dirección norte: dentro de las 20 ciudades industriales más importantes del país, 9 se encuentran en estados del norte, y la tasa de crecimiento de éstas se encuentra claramente por encima del promedio de crecimiento industrial del 70% (1988-1998)[4]. La industria en las ciudades fronterizas de Mexicali y Tijuana mostraron un crecimiento de 234%, o bien, de 198%; Torreón y Ciudad Juárez aumentaron su producción a más del doble, pero también Hermosillo, Saltillo y Monterrey obtuvieron un crecimiento superior al promedio. La segunda región más grande, donde también se pudo observar una subida muy alta de la producción, se encuentra al noroeste de Ciudad de México. En Aguascalientes la producción industrial creció más del triple, en León el doble y en San Luis Potosí un 84%. Finalmente, los estados industriales tradicionales, Guadalajara y Puebla, tuvieron a su vez un aumento de su tasa de crecimiento de casi dos veces arriba del promedio (Mapa 2).

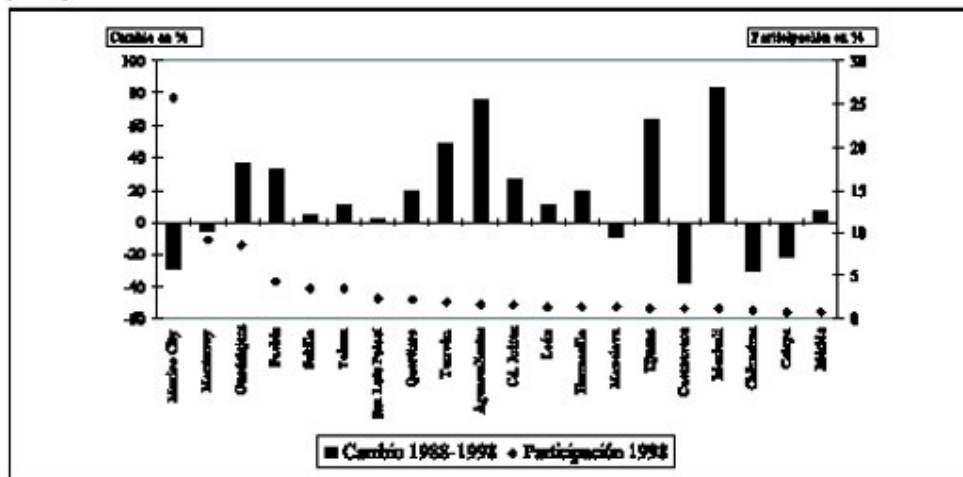
EURE

Mapa 2. Producción manufacturera en México, valores absolutos (1998) y cambio (1988-1998).



Como consecuencia de este desarrollo, se dieron desplazamientos dentro del orden espacial de la industria mexicana. Entre 1988 y 1998, las ciudades en el norte como Mexicali (+83%), Tijuana (+63%), Torreón (+48%), Ciudad Juárez (+26%) pudieron aumentar su porcentaje sobre la producción nacional tan claramente como Aguascalientes (+76%), Guadalajara (+36%) y Puebla (+32%). La gran perdedora, como se dijo anteriormente, fue Ciudad de México, con una disminución de su porcentaje sobre la producción nacional de más de un cuarto (Gráfico 3).

Gráfico 3. Participación de las ciudades mexicanas sobre la producción manufacturera (1998) y cambio de la participación (1988-1998).



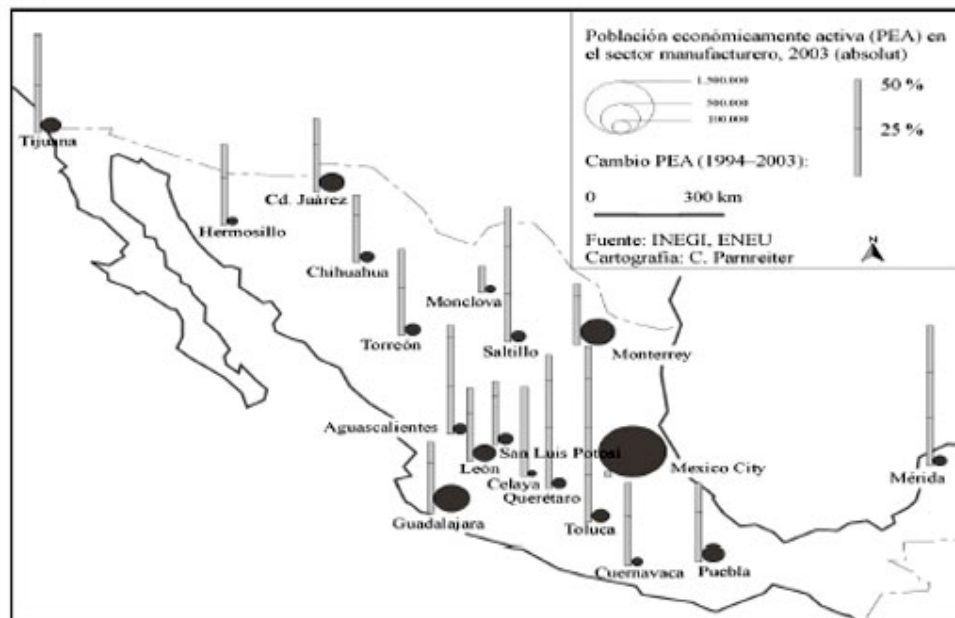
Fuente: cálculos propios basados en Sobrino (2002).

EURE

El cambio de la ISI hacia una economía globalizada produjo en México, sin duda, alguna reestructuración de la economía. Sin embargo, no debemos sobrestimar este cambio: tanto el mapa 2 como el gráfico 3 muestran claramente que Ciudad de México sigue siendo, como siempre, el centro industrial dominante. Con una cuarta parte de la producción de todo el país, Ciudad de México supera la producción total de las ciudades industriales del norte. Esto quiere decir que, aunque la dinámica de crecimiento se haya desplazado hacia las ciudades del norte del país, el centro de gravitación sigue siendo la gran metrópoli.

El desarrollo en el mercado laboral transcurrió de forma parecida. El empleo en la industria en Ciudad de México aumentó entre 1994 y 2003 solamente un 2,9%, mientras que el porcentaje de participación de la ciudad sobre el empleo en la industria en México disminuyó de un 42% a un 34% (INEGI, Encuesta Nacional de Empleo Urbano). El mayor crecimiento de la última década lo tuvieron Toluca (+91%), Mérida (+73%), Saltillo (+69%), Querétaro (+69,3%), Aguascalientes (+56,4%) y Tijuana (+51,7). Es decir, algunas ciudades de la región centro de México se desarrollaron con respecto al empleo en la industria, igualmente fuerte que las ciudades del norte del país. Sin embargo, también los cambios en el mercado laboral son relativos: Ciudad de México sigue siendo, por mucho, el mayor centro de producción industrial, con 1,4 millones de trabajadores (Mapa 3).

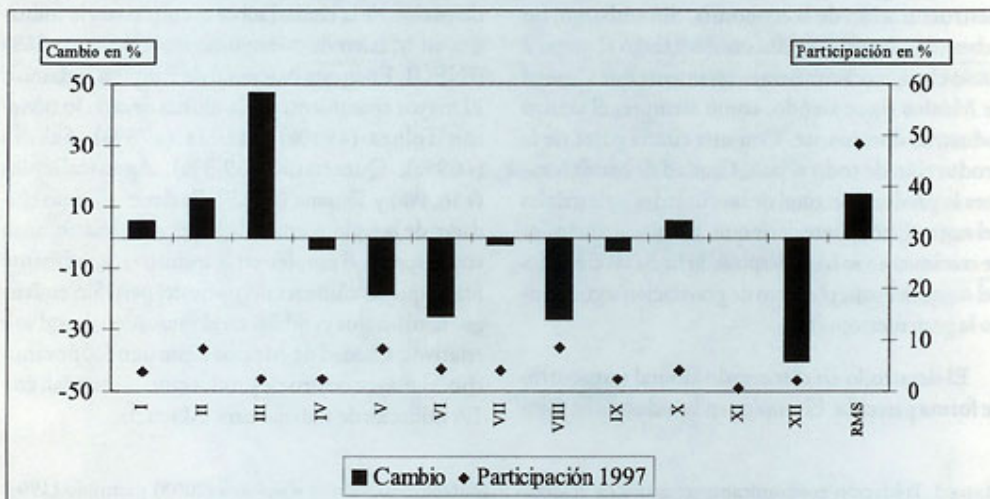
Mapa 3. Población económicamente activa en el sector manufacturero, valores absolutos (2003) y cambio (1994-2003).



En el caso de Chile, no existen datos específicos a nivel de ciudad con respecto a la producción ni al mercado laboral. En relación con las 13 regiones en que está dividido el país, la Región Metropolitana de Santiago es la ganadora con un aumento del 14% (1985-1997) sobre el PIB nacional. El crecimiento relativamente más fuerte lo obtuvo la región de Atacama, en el norte del país (+47%), pero con tan sólo un 2,5% sobre el PIB nacional. Antofagasta, también en el norte del país, aumentó su porcentaje a 12% para llegar en 1997 a un 8% sobre el PIB nacional chileno. Otras dos regiones económicamente importantes, la región de Valparaíso y la región del Bío Bío, que se mantienen respectivamente sobre 8% del PIB, sufrieron por el contrario una fuerte disminución en su porcentaje (Gráfico 4).

EURE

Gráfico 4. Participación de las regiones sobre el PIB nacional, valores absolutos (1997) y cambio de la participación (1985-1997).



Fuente: Banco Central de Chile.

Muy parecido fue el desarrollo en el mercado laboral: Santiago aumentó levemente su porcentaje del mercado laboral total a 43% (1990-1999), las tres regiones del norte lograron aumentar claramente su porcentaje con respecto a su valor inicial (Atacama, +24%; Tarapacá, +10% y Antofagasta, +4%), pero con un porcentaje total de 7,5% sobre el mercado laboral nacional, siguen siendo relativamente insignificantes. Valparaíso, Bío Bío y la mayoría de las demás regiones disminuyeron su participación en el mercado laboral nacional (INE, varios años).

Cabe preguntarse, en suma, ¿por qué la configuración de las redes urbanas en Chile y en México se desarrolló de forma tan diferente, siendo que ambos países llevaron a cabo de manera similar el cambio de una economía de sustitución de importaciones orientada al mercado interno hacia una economía dirigida a los mercados internacionales? Dicho de otra manera, ¿por qué los procesos de la globalización enfatizaron la posición de primacía económica de Santiago, mientras que en México llevaron a una amplia descentralización de la producción, especialmente en la industria?

El hecho que Santiago haya podido acrecentar su dominio económico en las redes urbanas chilenas es a primera vista aun más sorprendente, si recordamos que las exportaciones chilenas están dominadas por materias primas: en 2000 éstas representaron el 46% de todas las exportaciones (sobre todo el cobre), seguido de alimentos y bebidas (17%) y de madera y productos de madera (papel y celulosa), con 13%. Y aunque una parte de las exportaciones de alimentos provengan de Santiago, la mayoría de las exportaciones vienen de las regiones mineras del norte del país (Tarapacá, Antofagasta y Atacama, de donde procede un 80% de las exportaciones de materia prima mineral, y por lo tanto más de un tercio de las exportaciones totales), y de Bío Bío, de donde proviene el 80% de las exportaciones de madera (lo que significa un 10% de las exportaciones totales) y una parte de los comestibles. Como resultado: contrario a lo que pasa en México, en Chile, y a pesar del *boom* de las exportaciones de los últimos 15 años, no cambió sustancialmente la composición ni la procedencia regional de las exportaciones (cálculo propio basado en datos de la Dirección Nacional de Aduana, www.aduana.cl)[5].

EURE

La primera razón por la cual Santiago no perdió su importancia económica con el *boom* de exportaciones es que los sectores de exportación, a pesar de su crecimiento, no lograron conseguir una participación más significativa en el PIB chileno. Es más, el sector primario (agricultura, pesca y minería) disminuyó su participación. Este hecho nos lleva directamente a una segunda razón por la que Santiago no sólo no perdió su importancia económica, sino que pudo ampliarla. La dinámica económica de los últimos 20 años se originó fundamentalmente en el sector de servicios, especialmente en transporte y comunicaciones, comercio, industria hotelera y servicios financieros. Estos sectores lograron acrecentar su porcentaje en el PIB superando las ganancias del primer sector, que se habían obtenido gracias al *boom* de exportaciones. Aquí es decisivo que el sector de servicios, y sobre todo el de servicios avanzados, se encuentre en gran parte centralizado en la capital. Esto tiene que ver con que en el siglo veinte, Santiago dejó atrás a todos sus competidores potenciales con su desarrollo urbano, pero también con el surgimiento de funciones de "Ciudad Global" en las metrópolis más importantes. Dicho de otra manera: el crecimiento de los servicios centralizado en Santiago compensó las fuerzas centrífugas que pudieron haberse originado del aumento de las exportaciones. Sin embargo, no es posible separar servicios de exportaciones, ya que la integración global requiere de servicios de producción. Las fuerzas centrífugas y centrípetas se superponen entre ellas, pero son en realidad la expresión de una misma dinámica.

La tercera razón por la que el *boom* de exportaciones no llevó a una descentralización dentro de la red urbana en Chile dice relación con que gran parte de la industria está dirigida al mercado interno. Los únicos sectores que juegan un papel importante en las exportaciones del país son, como ya se mencionó, alimentos, madera y madera elaborada, así como la industria química, que logró aumentar su porcentaje de exportación en los últimos años. Todos los demás ramos se basan principalmente en la demanda interna. De esta manera, se continúa el ciclo iniciado en el tiempo de la sustitución de importaciones: la industria orientada al mercado interno necesita de un mercado local que se encuentra de forma concentrada en las grandes ciudades, y en el caso de Chile especialmente en una ciudad: Santiago. La industria se establece normalmente donde se concentra la demanda de bienes y viceversa: la centralización de la industria exige la concentración de la mano de obra (y por lo tanto de la población) en pocas aglomeraciones urbanas (en el caso de Chile, en una sola).

En México el proceso fue diferente. Al terminarse la ISI, con el *boom* de las exportaciones los productos y el carácter de la producción de éstas cambiaron. A principios de los años ochenta el petróleo representaba casi dos terceras partes de las exportaciones, mientras que el otro 30% provenía de la industria. Hasta 2000 la exportación de petróleo disminuyó a tan sólo 9% del total de las exportaciones (aunque su valor haya subido más de una tercera parte), mientras la industria llegó a un 88,4%. Dentro de la industria aumentaron sobre todo las exportaciones de las maquiladoras: su valor anual se incrementó treinta veces de 1980 a 2000, y el porcentaje de participación de las maquiladoras sobre todas las exportaciones mexicanas creció de 14% a 48,6% (cálculo propio basado en el Banco de México, www.banxico.org.mx). Dentro de la industria no perteneciente a la maquiladora, fueron la automotriz y la electrónica las que se convirtieron en el motor de la economía de exportación (Dussel, 2000).

Con el cambio de los productos exportados, también se transformó el carácter de la economía de exportación. A fines de los noventa, el 85% de las exportaciones mexicanas tuvieron lugar al interior de programas de "importación temporal para re-exportación". Dentro de estos programas los productos son importados, re-elaborados en México y exportados otra vez. Tanto las importaciones como las exportaciones están libres de aranceles y de impuestos, y el impuesto a la ganancia es mínimo (Dussel, 2001). Los programas de "importación temporal para re-exportación" sirven para proveer a enclaves económicos de productos semifabricados, que después de ser elaborados se vuelven a exportar.

Las maquiladoras, como zonas de producción de exportaciones, son un ejemplo clásico de dichas economías de enclave. Menos del 10% del valor agregado se obtiene en México, yéndose la mayor parte al rubro de "salarios" (para mano de obra barata). Los insumos materiales nacionales se encuentran alrededor del 3% del valor de producción (INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales).

EURE

De especial importancia para el desarrollo de las redes urbanas es que las infraestructuras de producción industriales surgidas durante el *boom* de exportación no corresponden con aquellas que fueron construidas dentro del marco de la sustitución de importaciones. Al surgir nuevas fábricas para llevar a cabo la producción que las empresas norteamericanas y transnacionales trasladaron al país, aprovechando que la mano de obra es más barata y más desprotegida, éstas no aparecieron donde estaban las anteriores (en su mayoría en Ciudad de México), sino en el norte del país.

Esta nueva **lógica de ubicación** de la industria, al norte de México, obedece a tres razones. Primero, la industria maquiladora se estableció desde su fundación, en el año 1965, en la región fronteriza con Estados Unidos, con el fin de crear lugares de trabajo para los migrantes que regresaban de este país. Y a pesar de que esta regulación fue anulada con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de 1994, el *boom* de las maquiladoras en los años ochenta y noventa se siguió desarrollando en esta zona: en 2001, el 87% del valor de producción total fue elaborado en los seis estados del norte (Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas) (INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales).

Otras razones por las que las maquilas se concentraron en el norte del país tiene que ver con el carácter específico de esta industria. Se trata, como ya se dijo, de economías de enclave que importan insumos que son exportados otra vez después de ser ensamblados. Como los insumos generalmente provienen de Estados Unidos, y las exportaciones en su mayoría van hacia allá, el asentamiento de las maquilas en la frontera entre México y Estados Unidos responde a una lógica espacial de cercanía con el mercado más importante.

También el hecho de que el valor agregado en México sea mínimo y que conste de mano de obra poco calificada favorece el asentamiento de las maquilas en los estados del norte de México. Para las maquiladoras, el precio de la mano de obra es un factor decisivo para poder “atraer” producciones; por eso han surgido en regiones en donde la mano de obra es más barata y está menos protegida que en las ciudades industriales tradicionales de México. Hasta el día de hoy los salarios en las maquiladoras se encuentran hasta una tercera parte por debajo del promedio nacional, y en los lugares donde el personal está organizado, se trata generalmente de sindicatos leales a la empresa (Hualde, 1995; Zedillo, 2000). Para las empresas extranjeras que invierten en maquilas, ambos factores constituyen ventajas decisivas que ofrece el norte frente al tradicional centro industrial de Ciudad de México.

También las industrias exportadoras que no se cuentan entre las maquiladoras obedecen a una lógica similar al trasladar sus lugares de producción hacia el norte. La industria automotriz, por ejemplo, que figura entre las exportadoras más grandes, cambió fundamentalmente su política comercial desde los años ochenta. Desde los años veinte producía en México especialmente para el mercado interno; por esa razón sus fábricas se ubicaron en las grandes ciudades o cerca de ellas, sobre todo de Ciudad de México. Con el cambio de la ISI hacia un desarrollo orientado al mercado internacional, la industria automotriz también se re-orientó hacia la exportación: en 1997 se exportó el 74% de los autos producidos en México, en su mayoría a Estados Unidos (Studer, 2000). Además, empresas nacionales que habían sido hasta ahora proveedoras de partes son reemplazadas cada vez más por empresas proveedoras internacionales.

Este *cluster* de la industria automotriz, y también de la industria electrónica, comparte actualmente las características principales de las maquiladoras, aunque formal y jurídicamente no pertenezca a este tipo: su crecimiento se basa en el programa de “importación temporal para re-exportación”, el valor agregado mexicano es mínimo y la mano de obra su elemento más importante (Dussel, 2001). Dentro de este proceso de “maquillarización”, aquellos aspectos que para las maquilas son decisivos para decidir su ubicación lo son también para las industrias exportadoras mexicanas: por un lado la cercanía con Estados Unidos como proveedor y mercado más importante, y por otro, mano de obra barata y flexible. Por eso no es de sorprender que el traslado de industrias mexicanas de Ciudad de México hacia la frontera norte vaya de la mano de la renegociación (o determinación) de contratos de trabajo que les permiten a las empresas pagar salarios bajos y flexibilizar las condiciones de trabajo (Lee y Gason, 1994; RMALC, 1997).

EURE

Este proceso está además acentuado por dos factores que tienen que ver directamente con la integración subordinada de México en el mercado internacional. Primero, globalización significa para México no solamente (o mejor dicho, ni siquiera principalmente) economía de exportación, sino que también, y sobre todo, la apertura de su mercado interno para importaciones. Dussel (2000 y 2001) ha demostrado claramente que la industria en México no es *export-driven*, sino *import-driven*. Contrario a la retórica oficial, en lugar de la estrategia de sustitución de importaciones se está siguiendo una estrategia de desarrollo basada en la importación. En la última década, las importaciones industriales aumentaron fuertemente, por lo cual la industria tradicional orientada al mercado interno se vio en graves problemas debido a la fuerte presión. Como ésta estaba (y está) fuertemente concentrada a Ciudad de México, la crisis industrial se concentró especialmente ahí (INEGI, Encuesta Nacional de Empleo Urbano).

Segundo, el papel actual de México dentro de la economía mundial está caracterizado por su oferta de mano de obra barata, como aseguró el entonces ministro de economía Pedro Aspe poco antes de la entrada en vigencia del TLC (Aspe, 1993). El resultado es una disminución dramática de los salarios: el salario mínimo perdió entre 1982 y 2002 dos terceras partes de su valor (cálculo propio basado en Juárez, 2002 y Fox, 2002). Esta terrible pérdida de ingresos implica una caída del poder adquisitivo, razón por la que las grandes ciudades perdieron su significado como mercados. En este contexto fue (y todavía es) muy lucrativo para las grandes empresas trasladar sus instalaciones fuera de Ciudad de México, y así poder evitar las desventajas de las aglomeraciones como precios de suelo altos, congestión de tráfico o la legislación medioambiental.

En resumen, se puede decir que la orientación hacia el mercado internacional originó en México un nuevo orden económico con respecto a los productos, a la regulación político-social de la producción y al orden espacial. Con el surgimiento de las nuevas estructuras espaciales de producción, Ciudad de México perdió importancia como mercado y como centro de producción industrial, mientras que otras ciudades, principalmente en el norte del país y en una amplia región central, aumentaron su porcentaje de producción y su porcentaje de empleo. La fuerte concentración de prestación de servicios de producción que se dio en Ciudad de México, similar a Santiago, no pudo –a diferencia de Chile– neutralizar la dinámica centrífuga.

La razón por la que la red urbana está hoy menos centralizada, con respecto a la demografía, que hace 20 años, se encuentra en este nuevo orden espacial de producción. Una de las consecuencias principales de la industrialización del norte es que la migración interna en México cambió fundamentalmente. Mientras que Ciudad de México fue el centro de inmigración hasta 1980, a partir de 1985 se convirtió en una zona de emigración neta. Los nuevos centros de inmigración se encuentran en el norte del país: los seis estados de la república donde se concentran las maquiladoras presentaron en 1995 un crecimiento de la cuota migratoria respecto a 1990 de 600.000 inmigrantes, lo que significa un aumento del 20%. Las ciudades con la mayor concentración migratoria se encuentran en los estados fronterizos (Tijuana, Ciudad Juárez, Nogales), que viven un *boom* como nuevas ubicaciones industriales.

Por el contrario, en Chile no se dio ningún nuevo orden comparable de producción. El *boom* de las exportaciones reforzó regiones al norte (minería) y al sur (madera) de la capital, pero este crecimiento fue contrarrestado por Santiago por dos razones. Primero, los sectores dinámicos del ámbito de la prestación de servicios avanzados se encuentran ubicados en la capital, y segundo, la industria tradicionalmente concentrada en Santiago no tuvo un cambio tan fundamental como en el caso mexicano.

Tomando en cuenta los desarrollos divergentes en México y en Chile, la pregunta sobre la posición de primacía demográfica de las grandes ciudades latinoamericanas se puede responder de la siguiente manera: contrario a lo que Portes, Itzigsohn y Dore-Cabral (1997) suponían, no es ni la dimensión ni la velocidad del cambio de la ISI hacia una estrategia de exportación la que determina el desarrollo de la primacía urbana, sino las condiciones específicas y las características del proceso de globalización.

EURE

En México, globalización significa la transformación del país en una plataforma de producción industrial para el mercado estadounidense. Ésta tiene que ver con la cercanía geográfica y con la relación histórica de ambos países, y tiene como consecuencia la reestructuración radical de la economía. Este nuevo orden afecta a los bienes producidos, a las condiciones de producción y al orden espacial de producción, lo que, en consecuencia, llevó a una transformación del patrón migratorio y un cambio en la red urbana. Con esto se puede decir que la caída de la posición de primacía demográfica de Ciudad de México tiene que ver directamente con su integración subordinada en la zona económica norteamericana.

En cambio, en Chile globalización significa sobre todo (por lo menos hasta ahora), la ampliación de las exportaciones existentes hacia el ámbito de los bienes primarios. Sin embargo, esta ampliación no fue suficientemente fuerte para superar el crecimiento de la prestación de servicios avanzados concentrado en la capital. Más allá de eso, la industria, como todos los demás ámbitos de la economía chilena, sufrió una transformación fundamental de las condiciones de producción (la despedida de la sustitución de importaciones se dio en Chile de manera sangrienta con el golpe militar), aunque su orientación al mercado interno se mantuvo esencialmente. La relativamente fuerte persistencia de las estructuras espaciales de la economía y la primacía urbana de Santiago son el resultado de estos factores.

4. El surgimiento de las funciones de Ciudad Global y la primacía urbana

Si bien el desarrollo de la primacía urbana, tanto con respecto a la población como a la economía, se realizó de manera desigual, también es posible constatar tendencias en el desarrollo urbano latinoamericano que transcurren de manera congruente. Al respecto, hay que subrayar la notable concentración de servicios avanzados en Santiago de Chile y también en Ciudad de México. Mientras que en Ciudad de México se produce casi el 65% de los servicios avanzados del país, el porcentaje de Santiago de Chile se encuentra por encima del de México con cuatro quintas partes de la producción nacional (ver tabla 1).

Tabla 1. Servicios de producción en Ciudad de México y Santiago de Chile (1980-1998, en porcentaje).

	1980	1988	1993	1998*
Participación de Ciudad de México en el PIB de servicios de producción mexicanos	69,8	45,1	52,7	64,8
Participación de Santiago en el PIB de servicios de producción chilenos	-	79,5	79,2	78,2
Participación de servicios de producción en el PBR de Ciudad de México	9,0	13,3	13,2	14,0
Participación de servicios de producción en el PBR de Santiago	-	26,1	26,2	26,2

Fuente: Garza (2000) y Banco Central de Chile, www.bcentral.cl.

*Información para Chile para 1997. PRB = Producto Bruto Regional.

Como ya se argumentó y documentó detalladamente en otro trabajo (Parnreiter, 2002a, 2002b y 2003), la concentración de servicios de producción, pero también de inversiones directas extranjeras y de casas matrices en Ciudad de México y en Santiago de Chile, indica el surgimiento de funciones de Ciudad Global en ambas ciudades. Estas fungen como "interfaz" o bisagra entre México o Chile y el mercado internacional. Sin importar si se trata de exportaciones de automóviles y computadoras (como en México) o de cobre y madera (como en Chile), la economía de exportación requiere no sólo de la producción material, o de la explotación de materias primas, sino también de servicios avanzados. Los servicios financieros, legales, inmobiliarios y otros servicios de producción forman por lo tanto parte esencial de las

EURE

exportaciones mexicanas y chilenas. Y aunque la mayoría de estos servicios sean importados (en el caso de la industria maquiladora, por ejemplo, prácticamente en su totalidad), la importancia que tienen los servicios de producción para las economías de estas dos ciudades muestra que una gran parte de los servicios empresariales son prestados en Latinoamérica.

Esto significa que las cadenas de las mercancías que unen a México o Chile con otras regiones del mundo, y a través de las cuales se realizan las exportaciones de autos o de cobre, abarcan también determinados sectores en Ciudad de México y Santiago. Si Ford produce autos en México, no solamente están involucradas las ciudades de Hermosillo, Chihuahua y Cuautitlán, donde se encuentran las fábricas, sino también Cuauhtémoc, o sea la delegación de Ciudad de México donde Ford tiene su sede principal, y desde donde son prestados determinados servicios financieros, legales y de seguros.

Si antes se dijo que las dinámicas centrífugas que resultan del aumento de la producción de exportación son contrabalanceadas a través de las fuerzas centrípetas que surgen de la centralización de los servicios de producción (como en el caso de Santiago), o mejor dicho, que las dinámicas centrípetas no son suficientes para equiparar la descentralización (como en México), queda por subrayar que tanto las fuerzas centrífugas como las centrípetas son diferentes momentos de un solo proceso.

La profunda integración de Latinoamérica en el mercado internacional, resultante del aumento de exportaciones, exige la descentralización de la economía, ya que las instalaciones de producción dirigidas hacia el mercado internacional no se encuentran generalmente en los centros económicos tradicionales. Sin embargo, la globalización también trae consigo tendencias centralizadoras, ya que los servicios avanzados que requiere se encuentran concentrados en las capitales. Por lo tanto, no se puede llegar a la conclusión general de que la globalización conduce a una descentralización de las redes urbanas en Latinoamérica. Más bien, a diferencia de la época de la sustitución de importaciones, se producen superposiciones complejas –y en parte contradictorias– de diferentes dinámicas. Por ejemplo es completamente posible (y de hecho bien documentado en el caso de México) que la industria, y junto con ella la población, vivan un proceso de descentralización, pero que el poder económico en forma de valiosos servicios efectúe el movimiento contrario, es decir, que se concentren en la capital (o en algunos distritos de la capital).

La combinación de fuerzas centrífugas y centrípetas representa un desafío teórico para la investigación urbana. La pregunta es qué tan adecuados son conceptos tradicionales como *urban primacy* o *polarization reversal* (Richardson, 1980) para entender dinámicas de desarrollo actuales. En el tiempo de la sustitución de importaciones, el desarrollo económico se basaba en la centralización de la industria, y ésta condicionaba la centralización de la población. Una alta primacía urbana podía ser entendida (aunque a veces muy a la ligera) no sólo como concentración económica y demográfica, sino como sinónimo de concentración de poder económico. Dicho de otra manera, “masa económica” equivalía a “peso económico”.

En las últimas dos décadas la situación cambió fundamentalmente. Si ciudades como Saltillo, Ciudad Juárez o Tijuana en el norte de México experimentan un rápido crecimiento industrial y demográfico, y al mismo tiempo Ciudad de México pierde (relativamente) producción industrial, empleos y población, esto lleva sin duda a una pérdida de la primacía urbana entendida de la manera tradicional. Pero, ¿qué significa esto? Opino que no mucho, ya que no es posible describir con este concepto el valor esencial del servicio de producción, sin el cual la industrialización orientada a la exportación no puede ser pensada, ni tampoco se reconoce que la comparación a escala nacional, base de todo debate sobre primacía, haya perdido mucho significado: las ciudades están actualmente unidas por redes que se encuentran situadas en diferentes niveles que se cruzan entre ellos, y que van desde lo regional, pasando por lo nacional, hasta lo global. Tijuana puede estar mucho más unida con San Diego que con Ciudad de México, mientras que las relaciones económicas y sociales (inmigrantes) entre Ciudad de México y Los Angeles pueden rebasar aquellas entre la capital y Matamoros.

5. El desarrollo de la estructura urbana socio-espacial: el ejemplo de Ciudad de México

Un segundo ámbito temático dentro del proyecto de investigación del Instituto de Investigaciones Urbanas y Regionales de la Academia de Ciencias tiene que ver con la pregunta acerca del desarrollo de la estructura socio-espacial de las grandes ciudades. Sobre este tema ha surgido en los últimos años un intenso debate que gira, sobre todo en los países de habla alemana, alrededor de las *gated communities* o barrios cerrados en Latinoamérica.

Un descubrimiento central de este trabajo es que el patrón de segregación en las grandes ciudades latinoamericanas es cada vez más complejo. Hasta los años noventa se creía que existía una división espacial muy clara de los grupos sociales en las zonas urbanas. Gilbert (1994) escribió: "Como regla general, ricos y pobres viven en diferentes áreas de la ciudad latinoamericana [...] Los ricos eligen sus lugares preferidos y los pobres ocupan la tierra que queda, usualmente en las partes menos atractivas de la ciudad[6]" (p. 84), resumiendo así el consenso general. Este punto de vista es actualmente cuestionado por muchos investigadores (para una idea general sobre la literatura ver Fischer y Parnreiter, 2002), lo que llevó finalmente a una modificación del modelo estructural de la ciudad latinoamericana (Borsdorf, Bähr y Janoschka, 2002).

Es irrefutable que la expansión de los barrios cerrados ejerce una gran influencia sobre el desarrollo socio-espacial de las ciudades, y muchas veces de tal modo, que conllevan a la formación de vecindarios de ricos y pobres. Sin embargo, la gran cantidad de artículos escritos sobre este tema podría llevar a una sobrestimación de los barrios cerrados, ya que al mismo tiempo otros aspectos centrales de la segregación son desatendidos. En Ciudad de México, los 750 condominios cerrados que salieron al mercado entre 1989 y 2001 contienen 47.088 viviendas (SOFTEC, 1989-2001). Sin embargo, esta cifra, impresionante en un primer momento, es relativa. Las viviendas en condominios sólo representan un 6% de las **nuevas** viviendas (1990-2000) y un 2% de todas las viviendas en la ciudad. Aún más, dado que el concepto mexicano de condominio incluye también los departamentos propios en edificios con una puerta de entrada cerrada y con un interfono, la asociación "vivir tras muros" que se hace con el término condominio no corresponde a la realidad de muchos de los condominios. Esta discrepancia toma mayor valor si se toma en cuenta que en los últimos años la oferta de los llamados condominios se trasladó en estilo de apartamentos a las zonas cercanas al centro de la ciudad (SOFTEC, 1989-2001).

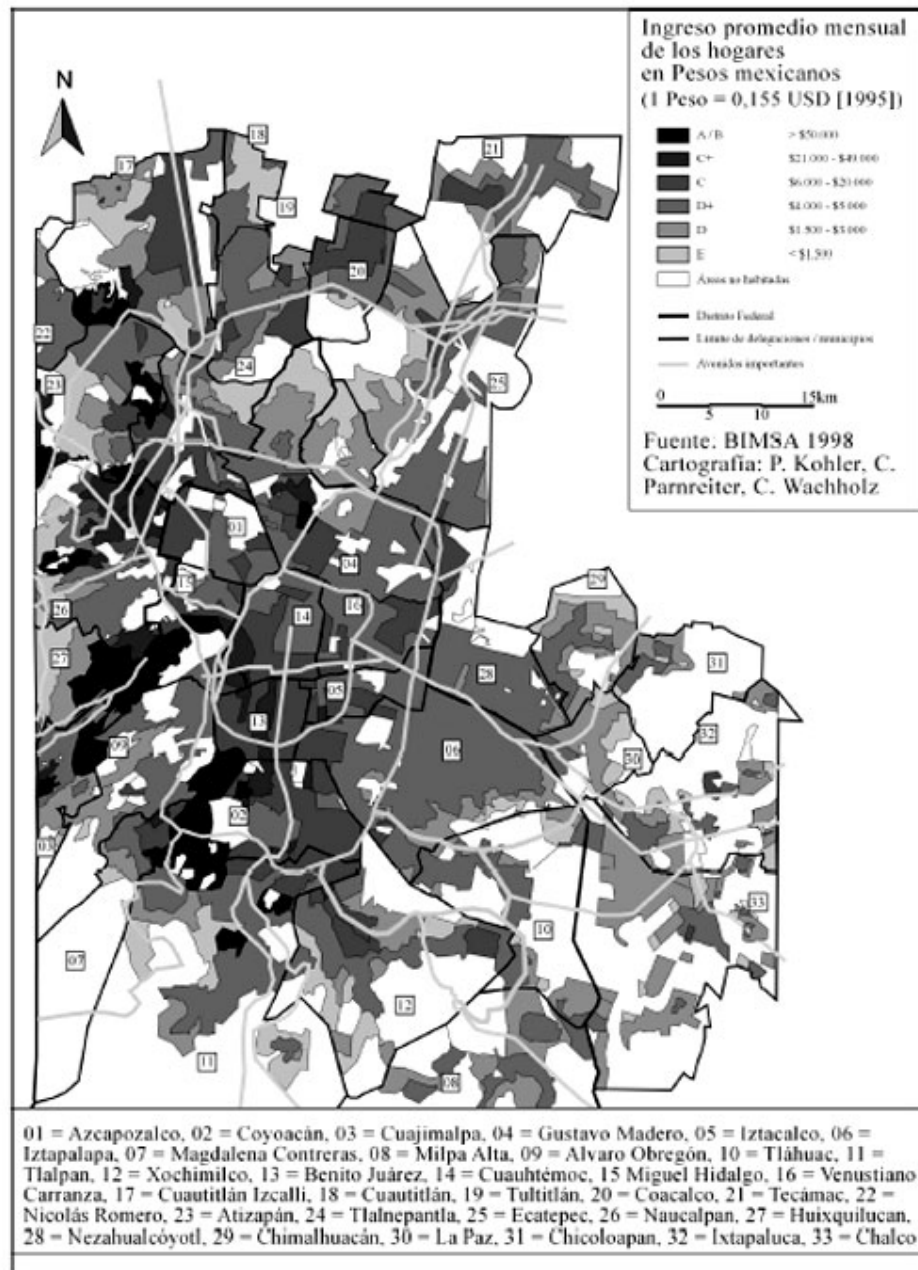
A continuación, la discusión sobre los cambios de la estructura socio-espacial en las metrópolis latinoamericanas tendrá lugar sobre una base más amplia, donde se analizarán tendencias de desarrollo generales, tomando como ejemplo a Ciudad de México. Esta ciudad se presta muy bien para una investigación de este tipo por razones metodológicas: con el censo de 1990 fueron introducidos nuevos distritos llamados Áreas Geoestadísticas Básicas (AGEB), que abarcan una zona mucho más pequeña que las delegaciones o municipios escogidas hasta 1990. Esto hace posible un diagnóstico más exacto sobre patrones de segregación, ya que es posible identificar diferencias en las estructuras demográficas, sociales y económicas en pequeños espacios. Para 1990, Rubalcava y Schteingart (2000) demostraron que la hipótesis de la existencia de una clara polarización de la estructura urbana es insostenible: una gran cantidad de viviendas de clase media, e inclusive de las clases más bajas, se encuentra en zonas donde viven las clases pudientes y ricas, tanto en el centro de la ciudad como en las zonas donde tradicionalmente viven las clases altas, al oeste de la ciudad.

Nuestras investigaciones corroboran este cuadro también para 1995. Una evaluación del conteo de ese año (INEGI, 1996), hecho en el ámbito de las llamadas colonias (subdistritos de las delegaciones y municipios que, dependiendo de la zona urbana, tienen entre 3.000 y 15.000 habitantes), arroja un cuadro muy complicado de la estructura urbana socio-espacial (véase mapa 4)[7].

EURE

Los barrios altos, es decir, las colonias donde el ingreso familiar promedio mensual es mayor a 21.000 pesos mexicanos (en 1995, aproximadamente 3.270 dólares estadounidenses), se encuentran en Cuautitlán Izcalli y Atizapán, al noroeste de la ciudad; en Gustavo Madero, delegación en el norte del Distrito Federal; en Miguel Hidalgo, Cuauhtémoc y Benito Juárez en el centro; en Naucalpan, Huixquilucan, Cuajimalpa y Álvaro Obregón en el Oeste; y en Coyoacán, al sur del centro de la ciudad.

Mapa 4. Distribución espacial de la población según ingresos, Ciudad de México, 1995.



EURE

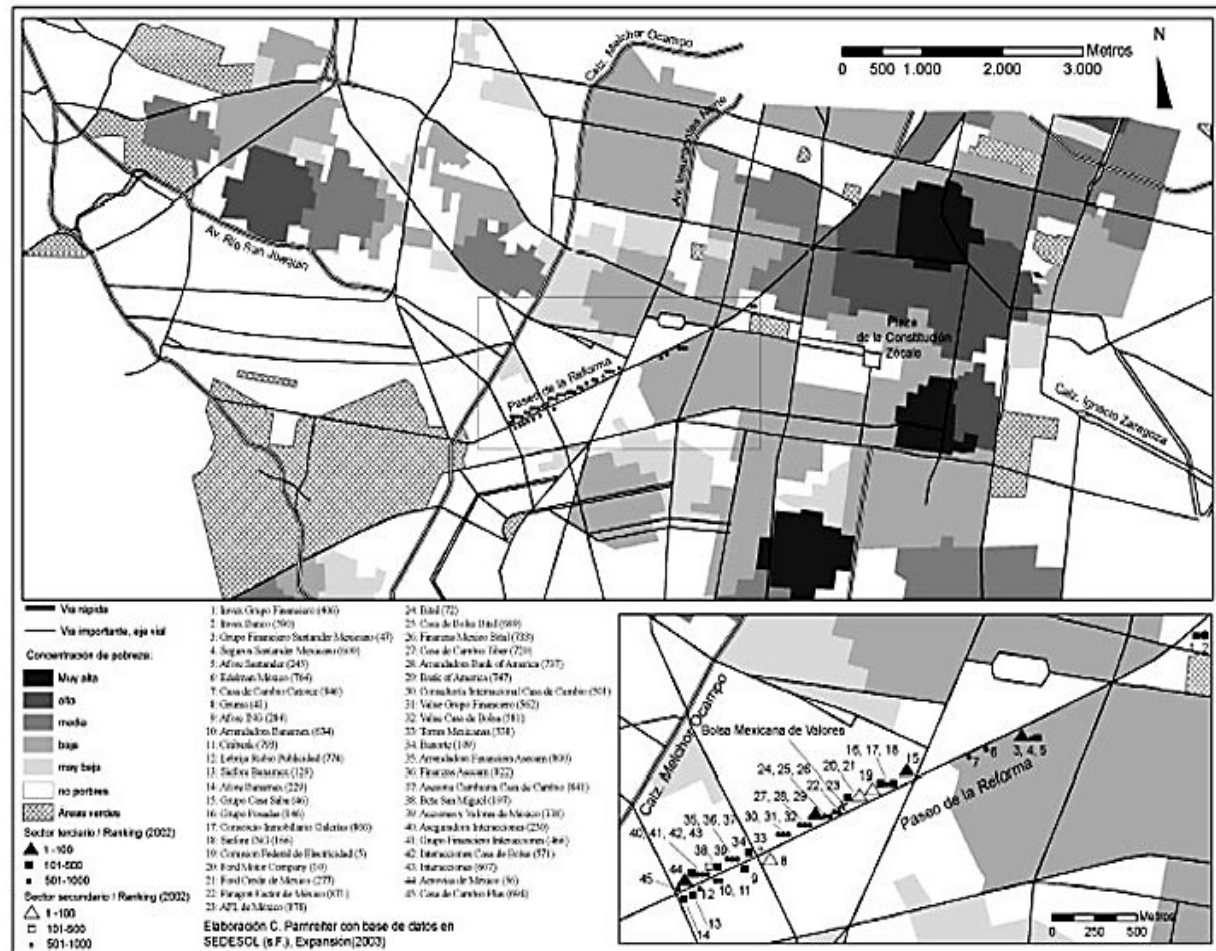
Estas colonias de clases pudientes no forman un cinturón cerrado: están rodeadas de zonas de clase media y baja, siendo las distancias espaciales entre ricos y pobres en muchas ocasiones mínima. En el oeste (Naucalpan, Huixquilucan, Álvaro Obregón, Cuajimalpa) la situación es especialmente interesante, ya que junto a los barrios pobres han ido surgiendo zonas residenciales para la clase alta (generalmente como barrios cerrados) y también modernos complejos de oficinas. También en el centro de la ciudad (por ejemplo en Miguel Hidalgo o Cuauhtémoc) o en Coyoacán al sur, las zonas residenciales de diferentes grupos sociales colindan entre ellas.

Si fijamos la atención en las clases con menores ingresos[8], se puede ver qué tan heterogénea es la ciudad. Los pobres se pueden encontrar en todas partes, lo que no es sorprendente en una ciudad con un 39,9% de población en "pobreza extrema" y un 22% de población catalogada como "pobre": de los 18 millones de habitantes que Ciudad de México tenía en el año 2000, 11 millones son pobres o muy pobres (Boltvinik, 2002).

Extensas zonas de barrios de clases bajas se encuentran en el este (en concordancia con la tesis de una clara polarización estructural), en una zona que va desde Tecámac y Ecatepec en el noreste, pasando por Chimalhuacán, Nezahualcóyotl e Iztapalapa al oeste del centro, hasta La Paz, Ixtapaluca, Tláhuac y Chalco en el (sur) este de la ciudad. Pero los pobres viven en todas partes, lo que importa para la discusión de la estructura socio-espacial de la ciudad: en el norte, en el oeste y en el centro de la ciudad se encuentran muchas veces colonias pobres en cercanía física inmediata a los ricos (como en Cuautitlán Izcalli, Naucalpan, Huixquilucan, Cuajimalpa, Álvaro Obregón y Miguel Hidalgo).

En 1995 vivían en las tres delegaciones interiores de Ciudad de México (Miguel Hidalgo, Benito Juárez y Cuauhtémoc) 245.000 personas catalogadas como "pobres" o "muy pobres"[9], es decir, un cuarto de las personas que habitan allí. Otro cuarto de la población (234.000 personas) cuenta como "rica", con lo cual aproximadamente la mitad de la población que vive en el centro de Ciudad de México se encuentra en la parte más alta o en la más baja de la jerarquía de ingresos. La heterogeneidad socio-espacial y el encuentro de grandes diferencias sociales en un pequeño espacio son especialmente peculiares alrededor de Paseo de la Reforma, una de las avenidas comerciales más importantes, donde un número importante de las empresas más grandes de México tiene su casa matriz. En su mayor parte, estas empresas prestan servicios financieros, pero también la sede de Ford México se encuentra allí. En los alrededores de esta parte global de Ciudad de México se encuentran en vecindarios inmediatos hogares con más de 50.000 y menos de 5.000 pesos de ingreso mensual (véase mapa 5). También en Huixquilucan, en el oeste de la ciudad, las diferencias sociales chocan entre ellas. Casi una tercera parte de la población que vive allí tiene un ingreso mensual de más de 50.000 pesos, mientras que el resto es "pobre" o "muy pobre". En Huixquilucan no se encuentra ninguna colonia que pueda ser denominada como de clase media (cálculo propio, basado en BIMSA, 1998).

Mapa 5. Paseo de la Reforma: Sedes de empresas entre las 1.000 más grandes de México, concentración de hogares pobres (2002).



También una investigación de la estructura socio-espacial basada en la construcción de viviendas muestra una ciudad sumamente heterogénea. La construcción de viviendas para las clases con mayores ingresos se concentra principalmente al oeste (incluyendo el noroeste y el sudoeste) y en zonas lejanas al centro, pero que se encuentran ampliamente dispersas: los distritos de los ricos en el noroeste y en el sudoeste se encuentran separados por una línea directa de entre 30 y 40 km (González, 2003). Sin embargo, con respecto a los nuevos condominios ofrecidos en el mercado, se puede observar un desplazamiento hacia el centro de la ciudad: si a principios de los noventa la mayoría de las ofertas se encontraba en el (sur) oeste, una década más tarde se encuentra en el centro (SOFTEC, 1989-2001).

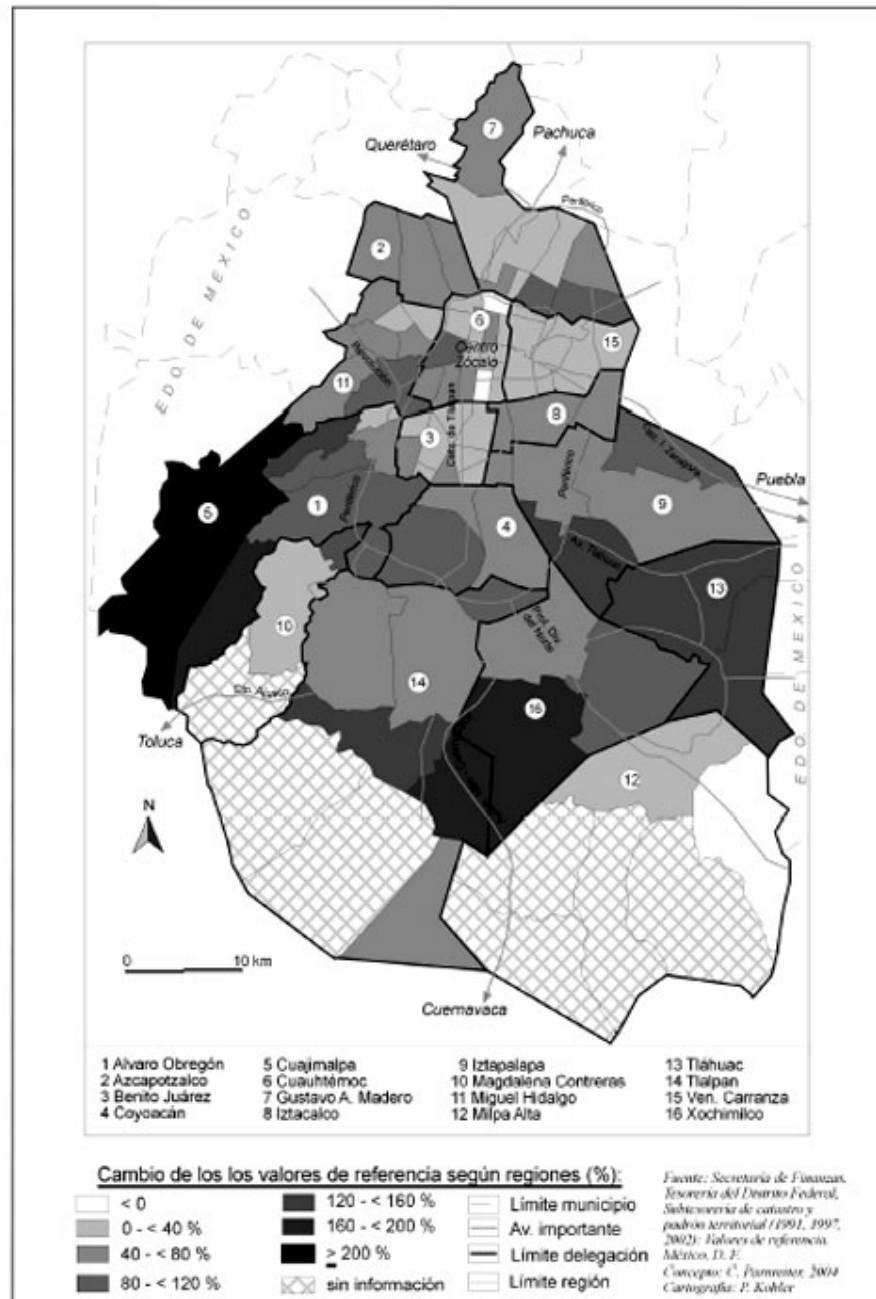
EURE

La heterogeneidad de la estructura socio-espacial de Ciudad de México se muestra especialmente en la producción informal de zonas habitacionales, es decir, en el hábitat de las clases medias y bajas. Zonas con construcciones informales, pero actualmente consolidadas como espacios habitacionales se encuentran, con excepción de los distritos centrales del Distrito Federal, en toda la ciudad. En el este y en el nordeste se puede reconocer una mayor proliferación de asentamientos informales consolidados, pero éstos también se encuentran ampliamente en el oeste, rodeando espacios habitacionales caros, y en el sur (González, 2003).

Para la cuestión del desarrollo de la estructura socio-espacial de la ciudad son de gran importancia aquellas zonas residenciales que se encuentran al principio o en proceso de consolidación. Estas zonas muestran, con un crecimiento de población de un 80% entre 1990 y 2000, dónde crece la ciudad. Y ésta crece en todas las periferias. Las nuevas zonas residenciales para personas de bajos ingresos no se encuentran de ninguna manera concentradas en el este; los pobres se establecen también en el norte y en el sur, e inclusive en el oeste se encuentran numerosos asentamientos informales nuevos.

Finalmente, las tendencias de desarrollo de la estructura urbana socio-espacial se pueden determinar a través de los cambios en el precio del suelo[10]. Una evaluación de los valores de referencia del periodo 1991-2000 calculado por la Subtesorería de Catastro y Padrón Territorial del Distrito Federal, muestra que la mayor dinámica de desarrollo de los precios se encuentra concentrada en diferentes zonas de la ciudad (Mapa 6). Con un crecimiento de más de 200%, dos regiones de Cuajimalpa y una en Álvaro Obregón registran el mayor aumento de precio, seguidas por una región en Magdalena Contreras y otra en Tlalpan (+160-199%), como también una región más de Álvaro Obregón, Tlalpan e Iztapalapa, y las dos regiones de Tláhuac (+120-159%). El menor aumento de precio se dio en las zonas del centro. En Cuauhtémoc el precio del suelo, con una subida en general moderada, se redujo en dos regiones, hacia el sur y hacia el este (Benito Juárez y Venustiano Carranza) y también en el sudeste del Distrito Federal (Milpa Alta).

Mapa 6. Cambios en el precio del suelo, Distrito Federal 1991-2002.



En general, con esto se puede afirmar que los aumentos de precios más fuertes se dieron en las regiones del sur y del oeste del Distrito Federal, lo que pareciera que confirma la tesis de la polarización de la ciudad. Sin embargo, Álvaro Obregón y Magdalena Contreras son por sí mismas delegaciones muy heterogéneas, ya que comprenden regiones con un mínimo aumento del precio del suelo.

EURE

Más significativo aun es que en el este del Distrito Federal –es decir, ahí donde generalmente se supone que hay zonas pobres similares- se encuentran muchas regiones con un desarrollo de precios bastante dinámico. En una región de Iztapalapa, y en toda la delegación de Tláhuac, los valores de referencia aumentaron de un 120% hasta un 159%, rebasando así el aumento de precio de la delegación Miguel Hidalgo, donde se ubican un sinnúmero de empresas transnacionales, bancos, etc., y que por lo tanto, se aloja una parte considerable de la *global city* dentro de Ciudad de México. Una comparación más: un aumento de precio de 120% a 159% corresponde a la región de Álvaro Obregón, que limita con el *central business district* que acaba de surgir en Santa Fe. Inclusive, el nivel de precios **absoluto** en la respectiva región en Iztapalapa corresponde aproximadamente a la región más dinámica de Álvaro Obregón.

Los valores de referencia de la oficina de catastro del Distrito Federal están bastante limitados, ya que sólo se dispone de valores para el Distrito Federal y por lo tanto, no es posible tener informaciones sobre las zonas del Estado de México donde el crecimiento urbano de Ciudad de México es especialmente dinámico. Pero a pesar de esta limitación, el análisis sobre los precios del suelo ofrece nuevos conocimientos en la dinámica de los cambios socio-espaciales, que los estudios realizados hasta ahora sobre el sector de suelo e inmobiliario (ver Terrazas, 1996; Kunz, 2001) no pudieron arrojar. Los datos muestran claramente que las regiones urbanas en la parte este del Distrito Federal viven (vivieron) una revalorización muy marcada, lo que indica un proceso de transformación en Iztapalapa y en Tláhuac, sobre todo a lo largo de las importantes carreteras de salida, Calzada de Zaragoza y Avenida Tláhuac.

6. Segregación en Ciudad de México: de la ciudad polarizada a la ciudad fragmentada

Los resultados de estas investigaciones sobre estructura de ingresos, construcción y desarrollo de los precios del suelo demuestran, sobre una amplia base empírica, que Ciudad de México no es de ninguna manera una ciudad polarizada. Es verdad que del oeste hacia el este existen grandes desniveles con respecto a los ingresos, al valor de la vivienda y al precio del suelo, y por tanto una preferencia espacial de las clases altas por las zonas del centro y del oeste de la ciudad, mientras que en la zona este prácticamente no viven clases altas o medias. Sin embargo, los resultados empíricos muestran claramente: a) que si bien la clase alta se encuentra concentrada en algunas pocas colonias, estas se encuentran distribuidas en muchas delegaciones y municipios del centro, noroeste, oeste, sudoeste y sur de la ciudad; b) que los pobres se encuentran dispersos por toda la ciudad. Se encuentran en el sur, en el centro, en el norte y también en el oeste de la ciudad, entre los barrios cerrados; y c) que los cambios actuales (como la construcción informal o la dinámica en los precios del suelo) indican una heterogeneidad creciente.

En virtud de estos conocimientos, la idea de una estructura urbana socio-espacial polarizada debe ser corregida. Ciudad de México es mucho más heterogénea y compleja de lo que se pensó por mucho tiempo. Además, el desarrollo de la estructura urbana parece ir hacia una complejidad y desigualdad cada vez mayor. Pobres y ricos podrían en un futuro vivir juntos con mayor frecuencia, en espacios urbanos más pequeños. Sin embargo, esto no debe ser precipitadamente entendido como una mayor mezcla entre las diferentes clases: las diferencias sociales aumentan, y la construcción de los barrios cerrados indica que cada vez se levantan más barreras físicas entre los diferentes grupos de la población.

La interpretación de la heterogeneidad socio-espacial se encuentra confrontada con todo tipo de desafíos metodológicos y de concepción. La primera razón, y la más importante, es que el estado actual de la literatura no permite juzgar claramente si el supuesto desarrollo hacia una estructura urbana más heterogénea, basado en la construcción informal y en la transformación de los precios del suelo, es realmente el resultado de procesos recientes. Con respecto a la estructura de ingresos, no es posible hacer ninguna comparación con el tiempo antes de 1990, ya que con los datos de los censos de entonces no se puede identificar diferencias espaciales, demográficas, sociales o económicas.

EURE

Con esto es difícil hablar de “fragmentación”, ya que este concepto sugiere que un “todo” sea dividido en fragmentos. Hablar de una ciudad fragmentada significa afirmar, explícita o implícitamente, que existe un proceso de desmembramiento. Pero para Ciudad de México (y para otras grandes ciudades latinoamericanas) esto es sumamente difícil, ya que no es factible obtener un análisis histórico completo de regiones de investigación espaciales pequeñas.

Un ejemplo: se sabe muy bien que el centro de la ciudad (Miguel Hidalgo, Benito Juárez, Cuauhtémoc) puede resultar hoy muy desigual con respecto a los ingresos de sus habitantes (Mapa 4), y también sabemos que en 1980, el centro fue clasificado de manera uniforme como una zona de clase alta (Rubalcava y Schteingart, 1987). El hecho de que las posibilidades de interpretación se hayan ampliado entretanto, gracias a datos de censos mejorados, hace que la confrontación de los dos mapas no permita ninguna conclusión sobre cambios. Es probable que, con respecto al centro, la estructura urbana haya estado desde hace tiempo más desunida de lo que mostró la amplia recopilación de datos en los diferentes censos realizados. Kandell (1990) relata que en los años cuarenta y cincuenta la mayor parte de la población rural inmigrante encontró lugar en las llamadas “vecindades” (casas mal conservadas en renta de las clases medias emigrantes) de los distritos del centro, de lo que se puede deducir que ya desde entonces la segregación era muy localizada.

Un segundo obstáculo en la interpretación de datos que nos presentan un cuadro heterogéneo de la estructura urbana concierne a la conceptualización teórica de la segregación. Segregación residencial puede ser determinada, por un lado, por medio de la concentración espacial de estratos sociales en algunas zonas urbanas, y por otro, mediante el grado de homogeneidad social dentro de los mismos (Sabatini, Cáceres y Cerda, 2001). Esta doble definición encierra obstáculos conceptuales. Si las clases altas se encuentran concentradas en ciertas partes de la ciudad, entonces quiere decir que están fuertemente segregadas porque no se encuentran distribuidas de manera uniforme a través del espacio urbano. Pero si comparten su lugar de residencia con los grupos de ingresos medios y bajos, entonces estas zonas están poco segregadas ya que su estructura de población es heterogénea. Es decir que un determinado fenómeno puede ser al mismo tiempo interpretado como una segregación socio-espacial alta y baja, dependiendo de dónde se fije la atención.

Este análisis con doble sentido se vuelve muy claro con el ejemplo de Ciudad de México: si se fija la atención en los ricos, entonces se debe hablar de una alta segregación, pero si desviamos la atención hacia los pobres, que representan cerca de dos terceras partes de la población, entonces resulta un cuadro diferente. Como los grupos con bajos ingresos se encuentran en todas partes, este panorama da por resultado una baja segregación. Además, hay que tener en cuenta que según la unidad de análisis escogida, el resultado puede ser diferente. Así, las unidades espaciales más pequeñas en Ciudad de México –los distritos (AGEB) y las colonias- se encuentran, por regla general, fuertemente segregadas, ya que presentan usualmente una estructura de población muy uniforme. Sin embargo, en el siguiente mayor nivel espacial –las delegaciones y municipios- se observa un cuadro diferente. Como se puede ver en los mapas 4 y 5, hay muchos distritos que se encuentran mezclados. Si se observa la totalidad de la aglomeración urbana, esto es más válido aún.

En tercer lugar, hasta la fecha no existe, dentro de la investigación de la segregación, ningún concepto convincente sobre la forma en que se da la distribución de la población en la ciudad (Dangschat, 1997; Schteingart, 2001), y la suposición de que la desigualdad social se forma directa e inmediatamente en el espacio urbano fue criticada con razón (Marcuse, 1995; Jäger, 2003). Esto significa que aunque el declive social crezca, no se puede deducir como se desarrolla la estructura urbana socio-espacial.

A pesar de estos problemas metodológicos y conceptuales, los presentes resultados de la investigación hecha para Ciudad de México deberán ser finalmente interpretados con respecto a las posibles causas de la heterogeneidad constatada, pero no como un resultado final, sino como uno intermedio. El diagnóstico de que Ciudad de México es más heterogénea y compleja de lo

EURE

que generalmente se había pensado fue desarrollado desde una perspectiva que (en la medida que los datos lo permiten) va dirigida a la ciudad en su conjunto.

Esto debe entenderse tanto espacial como socialmente: no sólo fueron examinados los lugares de residencia de los ricos y su distribución en el espacio urbano, sino dinámicas socio-espaciales en general.

La gran heterogeneidad socio-espacial demostrada tiene posiblemente diferentes causas. Una se mencionó anteriormente: sobre todo en los distritos del centro, ésta es –probablemente– heredada históricamente, y por lo tanto, es factible que se encuentre allí desde mucho antes de los años noventa. No puede ser entendida, por tanto, como resultado de procesos de globalización. La situación se presenta diferente en los distritos occidentales. El hecho de que en Naucalpan, Huixquilucan, Álvaro Obregón o Cuajimalpa las grandes diferencias sociales se confronten de manera directa, tiene que ver primero con la construcción de un nuevo *central business district*, y segundo, con la expansión de los barrios cerrados. En el lugar donde antes se encontraba un vertedero de basura, está surgiendo en Santa Fe un enorme complejo con construcciones para oficinas, centros comerciales y zonas residenciales muy modernas y caras, todo esto contiguo a un tradicional barrio pobre. Al mismo tiempo, más al norte se están construyendo viviendas de lujo sobre terrenos desocupados entre los barrios pobres.

La relación entre este tipo de desarrollo específico y los procesos de la globalización es, al menos con respecto a Santa Fe, evidente. Para Carlos Salinas, que como presidente de México entre 1988 y 1994 dirigió al país hacia la firma del Tratado de Libre Comercio (y que dicho sea de paso, es actualmente una persona indeseable en México), y para el entonces “regente” del Distrito Federal, Camacho Solís, Santa Fe debía ser el símbolo urbanístico y monumento de la integración en el mercado internacional y de las reformas neoliberales. Por otro lado, con las nuevas funciones de Ciudad de México como *global city*, creció también la necesidad de espacios para oficinas que satisficieran las exigencias de las empresas transnacionales y compañías mexicanas que operan en el mercado internacional. Los espacios para oficina rentados o vendidos anualmente en Ciudad de México se duplicaron entre 1995 y 2001, sumando 335.000 m², y la mayoría de ellos pertenecen a la categoría más moderna. Casi la mitad de estos espacios que se ofrecen en el mercado están en Santa Fe (Cushman y Wakefield, 2001 & 2002).

Pero las compañías inmobiliarias privadas que actúan como *developer* juegan un papel importante no sólo en las zonas del oeste de la ciudad. Por ejemplo, a lo largo de la Calzada Zaragoza, se construyó y se siguen construyendo viviendas para clases medias y bajas en grandes terrenos. Es absolutamente imaginable, aunque aún no se pueda valorar definitivamente, que estas actividades, tal como se encuentra el panorama actualmente, hayan contribuido a una revalorización del precio en esta región.

7. Resumen

Los resultados provisionales del proyecto de investigación del Instituto de Investigaciones Urbanas y Regionales aquí presentados muestran con claridad que hay que ser cuidadoso con las declaraciones generales sobre los efectos “igualadores” de la globalización. Por un lado, con respecto al desarrollo de las redes urbanas, perfectamente se puede constatar fenómenos generalizables, como el hecho de que las metrópolis asumen funciones de ciudades globales; sin embargo, por otro lado existen también tendencias muy discrepantes, especialmente en lo referente a la cuestión de la posición de primacía demográfica y económica de las grandes ciudades. Aquí no es posible constatar tendencias latinoamericanas uniformes. Más bien se demostró que los diferentes procesos en cada uno de los países son atribuibles a condiciones específicas y a las formas de integración en el mercado internacional, y por lo tanto, a la política en concreto. Este resultado es de gran importancia, ya que por ejemplo, las cuestiones relativas a la centralización –o la descentralización– han estado ocupando recientemente al Banco Mundial, al Banco de Interamericano Desarrollo y a otras instituciones internacionales y nacionales.

En cuanto a los posibles cambios de la estructura socio-espacial de las grandes ciudades latinoamericanas, la investigación se encuentra apenas comenzando. Los presentes resultados permiten hacer una declaración clara sobre la actual situación de Ciudad de México en términos de que la ciudad no está polarizada sino que muestra un cuadro mucho más complejo, relativamente heterogéneo, de su estructura socio-espacial. Sin embargo, una interpretación de las tendencias de desarrollo basada en el estado de investigación actual es tan poco posible como hacer declaraciones sobre el desarrollo general en Latinoamérica.

Sin embargo, se pueden extraer algunas sugerencias de este artículo. Ya que los resultados de esta investigación convergen con la mayoría de los trabajos enfocados sobre barrios cerrados allí donde se puede constatar una estructura urbana heterogénea, valdría la pena realizar análisis sobre la estructura de ingresos, la construcción y el desarrollo de los precios del suelo en otras ciudades. Lo que se pretende con esto es llevar a cabo estudios más extensos, es decir, acerca de aglomeraciones urbanas en su conjunto, pero basados en las unidades de investigación más pequeñas posibles.

** Este documento fue elaborado con financiamiento del "Fonds zur Förderung wissenschaftlicher Forschung" (Austria) con registro P 14883. El autor agradece el apoyo de Axel Borsdorf, Karin Fischer y Johannes Jäger y Petra Kohler en la compilación e interpretación de los datos. Para más información sobre el proyecto, véase www.oeaw.ac.at/isr/tupla. Recibido el 5 de octubre de 2004, aprobado el 12 de enero de 2005.

[1] "The greater the shift from import-substitution toward an export oriented model of development, the greater the probability of secondary city growth and a decline in urban primacy".

[2] En general, compilaciones de datos voluminosas como las de la UNPD presentan problemas metodológicos, ya que la delimitación de las áreas urbanas es diferente en cada país.

[3] Ciudad de México o "Zona Metropolitana de la Ciudad de México" (ZMCM) comprende, por un lado, 16 delegaciones del Distrito Federal, que es la capital del país. Además incluye las comunidades conurbadas del Estado de México ("municipios") que encierran al Distrito Federal.

[4] Los datos se refieren al valor bruto de la producción en pesos mexicanos del año 1993. Sin embargo, ya que la industria de los estados fronterizos contiene mucha maquila, el crecimiento del valor agregado se encuentra muy por debajo del crecimiento del valor bruto de la producción.

[5] Cabe añadir que la estructura de las exportaciones sí ha cambiado entre 1973 y 1985: en este lapso de tiempo la participación del cobre bajó del 80% de las exportaciones a menos del 50%.

[6] "[As] a general rule, rich and poor live in different areas of the Latin American city [...]. The rich choose their preferred locales and the poor occupy the land that is left over, usually in the least attractive parts of the city".

[7] El mapa se basa en un análisis de los datos del censo de 1995, hecho por la empresa BIMSA (1998). Dicho análisis no comprende toda la Ciudad de México.

[8] Para 1995, el ingreso promedio mensual era de menos de 5.000 pesos mexicanos (775 dólares).

[9] Menos de 3.000 pesos mexicanos (465 dólares) de ingreso mensual promedio.

[10] Como precio del suelo se entienden los valores de referencia, constatados por la Subtesorería de Catastro y Padrón Territorial del Distrito Federal (Secretaría de Finanzas 1991, 1997, 2002). A pesar de no expresar precios en el mercado inmobiliario, los valores de referencia reflejan las dinámicas de este mercado, ya que son la base del cálculo de impuestos sobre suelo y bienes inmobiliarios. La Subtesorería de Catastro y Padrón Territorial del Distrito Federal subdivide las 16 delegaciones del Distrito Federal en 90 regiones. Los cambios en los valores de referencia se calculan a base de pesos mexicanos de 1991.

8. Referencias bibliográficas

Aspe, P. (1993). *El camino mexicano de la transformación económica*. México: FCE.

Buró de Investigación de Mercados BIMSA (1998). *Libro mercadológico de la megaciudad de México*. México: BIMSA.

Boltvinik, J. (2002). "Pobreza en la ciudad de México". *La Jornada*, 25 de enero.

Borsdorf, A., J. Bähr y M. Janoschka (2002). "Die Dynamik stadtstrukturellen Wandels in Lateinamerika im Modell der lateinamerikanischen Stadt". *Geographica Helvetica*, 57, 4: 300-310.

Cushman & Wakfield (2001/2002). "Marketbeat series". México.

Dangschat, J. (1997). "Sag' mir, wo Du wohnst, und ich sag' Dir, wer Du bist! Zum aktuellen Stand der deutschen Segregationsforschung". *Prokla*, 27, 109: 619-647.

Dussel, E. (2000). *Polarizing Mexico. The impact of liberalization strategy*. Londres: Lynne Rienner Publishers.

_____ (2001). "Globalisierung auf Mexikanisch: Die Transnationalisierung der mexikanischen verarbeitenden Industrie". *Journal für Entwicklungspolitik*, 27, 3/4: 223-240.

Fischer, K. y C. Parnreiter (2002). "Transformation und neue Formen der Segregation in den Städten Lateinamerikas". *Geographica Helvetica*, 57, 4: 245-252.

Fox, V. (2002). *Segundo Informe de Gobierno*. México: Estados Unidos Mexicanos.

Garza, G. (2000). "Servicialización de la economía metropolitana". Garza, G. (ed.). *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*. México: El Colegio de México, 178-184.

Gilbert, A. (1994). *The Latin American city*. Londres: LAB.

González, J. (2003). "Housing changes in Metropolitan Mexico City". Paper presented at the 99th Annual Meeting of the Association of American Geographers, New Orleans, 4-8 March.

Hualde, A. (1995). "Die mexikanischen Maquiladoras-Wegweiser des Integrationsprozesses". Hoffmann, R. y M. Wannöfel (eds.), *Soziale und ökologische Sackgassen ökonomischer Globalisierung. Das Beispiel NAFTA*. Münster: Westfälisches Dampfboot, 122-150.

Instituto Nacional de Estadísticas INE (varios años). *Encuesta Nacional de Empleo*. Santiago: INE.

EURE

Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía y Informática INEGI (1996). *Estados Unidos Mexicanos. Censo de Población y Vivienda 1995. Resultados Definitivos. Tabulados Básicos*. Aguascalientes: INEGI.

_____ (varios años) *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*. Aguascalientes: INEGI.

_____ (varios años) "Sistema de cuentas nacionales de México". Banco de Información Económica. www.inegi.gob.mx.

Jäger, J. (2003). "Urban rent theory: A regulationist perspective". *Journal of Urban and Regional Research*, 27, 2: 233-249.

Juárez, L. (2002). *Los trabajadores de México a dos décadas de neoliberalismo económico*. México: Universidad Obrera de México.

Kandell, J. (1990). *La Capital. The biography of Mexico City*. Nueva York: Henry Hold and Company.

Kunz, I. (2001). *El mercado inmobiliario habitacional de la Ciudad de México*. México: Plaza y Valdés.

Lee, N., y J. Gason (1994). "Automobile commodity chains in the NICs: A comparison of South Korea, Mexico and Brazil". Gereffi G., y M. Korzeniewicz (eds.), *Commodity chains and global capitalism*. Praeger: Westport: 223-244.

Marcuse, P. (1995). "Not chaos, but walls: Postmodernism and the partitioned city". Watson, S. y K. Gibson (eds.), *Postmodern cities and spaces*. Cambridge: Blackwell, 243-253.

Parnreiter, C. (2002a). "Mexico: The making of a global city?" Sassen, S. (ed.), *Global networks, linked cities*. Londres: Routledge, 145-182.

_____ (2002b). "Ciudad de México: el camino hacia una ciudad global". *EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, 28, 85, 89-119.

_____ (2003). "Global city formation in Latin America: Socioeconomic and spatial transformations in Mexico City and Santiago de Chile". Paper presented at the 99th Annual Meeting of the Association of American Geographers, New Orleans, 4-8.

Portes, A. (1989). "Latin American urbanization during the years of the crisis". *Latin American Research Review*, 24: 7-44.

Portes, A., J. Itzigsohn y C. Dore-Cabral (1997). "Urbanization in the Caribbean: Social change during the years of the crisis". Portes, A., C. Dore-Cabral y P. Landolt, (eds.), *The urban Caribbean: Transition to the new global economy*. Baltimore: John Hopkins University Press, 16-54.

Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio RMALC (1997). *Espejismo y Realidad: El TLCAN Tres Años Después. Análisis y Propuesta Desde la Sociedad Civil*. México: RMALC.

Richardson, H. (1980). "Polarization reversal in developing countries". Geyer, H.S. y T.M. Kontuly (eds.), *Differential urbanization. Integrating spatial models*. Londres: Arnold, 67-85.

EURE

Rubalcava, R.M. y M. Schteingart (1987). "Estructura urbana y diferenciación socioespacial en la zona metropolitana de la ciudad de México (1970-1980)". Garza, G., (ed.), *Atlas de la Ciudad de México*. México: El Colegio de México, 108-115.

_____(2000). "Segregación socio-espacial en el Área Metropolitana de la Ciudad de México". Garza, G. (ed.), *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*. México: El Colegio de México, 287-296.

Sabatini F., G. Cáceres y J. Cerda (2001). "Segregación residencial en las principales ciudades chilenas: tendencias de las tres últimas décadas y posibles cursos de acción". *EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbano-Regionales*, 27, 82: 21-42.

Schteingart, M. (2001). "La división social del espacio en las ciudades". *Perfiles Latinoamericanos*, 10, 19: 13-31.

Secretaría de Finanzas, Tesorería del Distrito Federal, Subtesorería de Catastro y Padrón territorial (1991, 1997, 2002). *Valores de referencia*. México.

SOFTEC (1989-2001). *Dinámica del mercado inmobiliario habitacional*. México: SOFTEC.

Studer, I. (2000). "El sector automotor". Leycegui, B. y R. Fernández de Castro (eds.), *TLCAN: ¿Socios naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. México: Instituto Tecnológico Autónomo de México, Miguel Ángel Porrúa, 283-353.

Terrazas, O. (1996). "Las mercancías inmobiliarias". Colección de Estudios Urbanos. México: UAM-Azcapotzalco.

United Nations Population Division UNPD (2002). *World urbanization prospects. The 2001 revision. Data tables and highlights*. Nueva York: United Nations.

Zedillo, E. (2000). 6° Informe de Gobierno.

<http://www.zedilloworld.presidencia.gob.mx/Informes/6toInforme>.