

ESTRUCTURA Y DINÁMICA ECONÓMICA URBANA Y REGIONAL DE MÉXICO EN EL TLCAN

*Dr. Adolfo Sánchez Almanza*¹

RESUMEN

El modelo económico de apertura comercial aplicado en México desde la década de los ochenta generó múltiples efectos, algunos positivos como el aumento en los flujos de bienes y servicios, de las exportaciones y de la inversión extranjera directa, la convergencia en las variables macroeconómicas con EUA y Canadá, así como la sincronización de los ciclos económicos de los tres países conformando una gran macro-región. No obstante, también se han provocado varios efectos negativos como la profundización de la divergencia regional con el crecimiento más dinámico de los estados localizados en la frontera norte y algunos de la franja central, mientras que el sur-sureste se aleja más en los indicadores de desarrollo. Asimismo se observan nuevas formas de organización urbana y metropolitana al pasar del modelo de sistema de ciudades jerárquico a otro emergente de redes de ciudades que interactúan de manera más horizontal y con clusters complementarios. En este sentido, son importantes los factores potenciales y las políticas públicas para el desarrollo regional que contribuyan a promover las fuerzas de convergencia territorial.

¹ Adolfo Sánchez Almanza. Doctor en Ciencias Políticas y Sociales, FCPyS, UNAM. Investigador Titular del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Correo: asag@unam.mx.

INTRODUCCIÓN

El modelo de apertura comercial aplicado en México desde la década de los ochenta con la entrada del país al GATT y después con la firma del TLCAN ha producido múltiples efectos. Entre los impactos positivos se destacan el aumento en los flujos de bienes y servicios, de las exportaciones y de la inversión extranjera directa, la convergencia en las variables macroeconómicas con EUA y Canadá, así como la sincronización de los ciclos económicos de los tres países conformando una gran macro-región que compite con otras en la globalización.

Sin embargo, también se han provocado varios efectos negativos entre los cuales se analizan aquí el aumento de la divergencia regional, que si bien ya se observaba antes de la apertura comercial, se profundizó con el crecimiento más dinámico de los estados localizados en la frontera norte y algunos de la franja central, mientras que el sur-sureste se ha alejado más respecto a la media nacional y a las otras franjas en los indicadores de desarrollo. Asimismo se observan nuevas formas de organización urbana y metropolitana al pasar del modelo de sistema de ciudades jerárquico a otro emergente de redes de ciudades que interactúan de manera más horizontal y con clusters complementarios que han sido estimulados con la llegada de inversión extranjera directa, en gran medida proveniente de los EUA.

En este sentido, son importantes las ventajas comparativas y competitivas que representan fuerzas potenciales para el desarrollo urbano regional; pero también otros aspectos como las políticas públicas orientadas a lograr la convergencia territorial.

1. La dinámica regional de México en el marco del TLCAN

La desigualdad urbana y regional en México tiene sus raíces históricas en la economía de enclave de la Colonia española y se mantiene con variaciones hasta la vigencia del modelo de sustitución de importaciones (MSI), mientras que ya en el modelo de apertura comercial (MAC) se han producido varios cambios económicos y sociales más profundos con impactos urbanos y regionales, sobre todo como resultado de los impactos generados por el TLCAN, los cuales tienen explicaciones teóricas que se pueden revisar para establecer su capacidad predictiva.

Algunos estudios consideran las diferencias espaciales observadas en países que pasan de economías cerradas a abiertas, con la aplicación de modelos de comercio interregional, rendimientos crecientes a escala, que suponen la aglomeración urbana y el aumento de los costos en función de la distancia. En general, afirman que en condiciones de protección comercial se desarrollan dos tipos de centros industriales: los primáticos, que producen de manera concentrada para el mercado interno, y las ciudades más pequeñas que se especializan para la exportación localizadas en regiones cercanas al mercado internacional. Cuando se aplica un modelo de apertura comercial se modifica el perfil productivo de ambos, de manera que la producción y el empleo se reducen en los primeros, y crecen las ciudades vinculadas a mercados mundiales, favoreciendo la emergencia de relaciones globales-locales y de algunas redes urbanas (Hanson, 1994; Livas y Krugman, 1996).

Este proceso emergente se inserta en el nuevo modelo de tecno-económico de acumulación flexible que se caracteriza por una producción “just in time” en lotes pequeños para una demanda diversa de mercancías, sin stocks, con control de calidad, reducción de tiempo de trabajo, subcontratación, aprendizaje en el lugar de trabajo con múltiples funciones, movilidad espacial de los trabajadores, negociación individual, inseguridad laboral y social, aglomeración e integración espacial de las empresas, desregulación, privatización de necesidades sociales,

descentralización, fortalecimiento del Estado-ciudad, del Estado emprendedor, promotor y financiador de las innovaciones y de la competitividad internacional, con subordinación de lo social a las metas de política económica y una cultura de consumo individualizado (Pike, Rodríguez y Tomaney, 2011).

En el caso de México, desde los años ochenta se iniciaron cambios hacia la apertura comercial. En 1986 se incorporó el país al GATT organismo de carácter multilateral. Esta medida se acompañó con una reforma estructural de liberalización económica, la menor intervención económica del Estado, con la privatización de empresas paraestatales, y después se firmó el TLCAN con un acuerdo de tres países, con la eliminación de aranceles, licencias y la promoción de las exportaciones. Con este tratado se generó un enorme mercado en Norteamérica con una población que alcanzaba el siete por ciento de la población del mundo y producía el 30% del PIB mundial.

Entre los resultados agregados de este nuevo modelo para México, se profundizó el intercambio de bienes y servicios sobre todo con los Estados Unidos de América (EUA). Las exportaciones mexicanas a ése país en 2013 fueron cuatro veces más en términos reales que en el año 1993; y la inversión extranjera directa (IED) aumentó diez veces en el período (la mitad proviene de EUA), y en valores per cápita fue superior a la recibida en los BRICs. Las variables macroeconómicas del país -tasas de interés, tipo de cambio e inflación- tienden a la convergencia con EUA y Canadá. Asimismo, los ciclos económicos de los tres países se han sincronizado, sobre todo entre la producción industrial de México y los EUA (Serra, 2015).

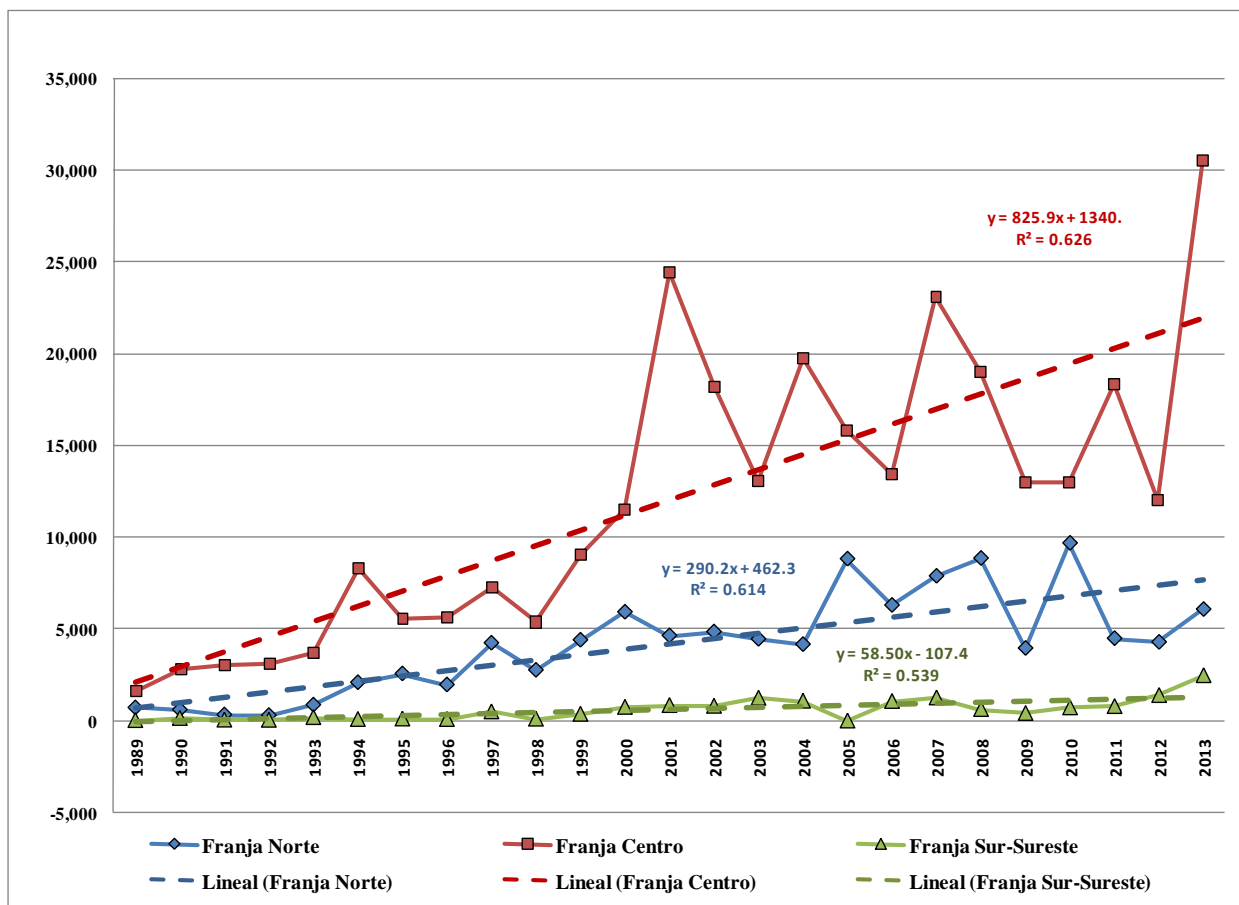
En el caso de la IED, entre 1989 y 2013, México recibió casi 370 mil millones de dólares de IED, de los cuales la industria manufacturera aportó el 48%, los servicios financieros y de seguros el 17%, el comercio casi 9%, la minería el 5%, los servicios inmobiliarios el 4%, entre los más

importantes. Por país de origen destacan los EUA que aportaron el 47%, los Países Bajos con el 13%, España el 12%, Canadá 4% y Bélgica el 4 por ciento. Asimismo, por entidad federativa, sobresale el Distrito Federal como el principal receptor al concentrar el 56% del total de la IED acumulada en este periodo, le siguen Nuevo León (9.3%), Estado de México (5.3%), Chihuahua (4.8%), Baja California (4.0%), Jalisco (3.1%), Tamaulipas (1.9%) y Puebla (1.8%), entre los más importantes. Asimismo, la distribución de la IED por grandes franjas indica que la norte recibió el 25% del total acumulado lo que favoreció su crecimiento, aunque la franja central reporta el 71%, mientras que la franja sur-sureste solamente el 4%, con lo cual ha contribuido a la desigualdad en el crecimiento de las regiones del país, tanto por los montos totales como por su tendencia temporal (Gráfica 1).

Los resultados económicos del TLCAN han sido impresionantes, sin embargo, la apertura comercial y la integración económica tuvieron un efecto menor en el crecimiento económico y creación de empleo, asimismo, generó algunos efectos negativos entre los cuales destacan la ampliación de las desigualdades sociales, laborales y regionales en México, tanto en la brecha estructural como en las diferentes velocidades de crecimiento. A continuación se analizan algunos de estos fenómenos.

La desigualdad regional en México, sobre todo la Norte-Sur, ha existido desde el MSI, aunque durante este modelo se observó un proceso de convergencia, mientras que durante la liberalización económica se produjo divergencia territorial (Mendoza, 2012; Sánchez-Reaza y Rodríguez-Pose, 2002).

Gráfica 1. México: Inversión extranjera directa por franja, 1989-2013. (millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia con base en: Secretaría de Economía, 2014.

Antes de la incorporación de México al TLCAN, los salarios relativos de los estados mexicanos en la manufactura estaban correlacionados negativamente con la distancia hacia la Ciudad de México y la frontera norte del país, mientras que en la apertura comercial este efecto se redujo respecto a la capital nacional y se fortaleció en función de la distancia hacia los límites norteros. En el modelo de sustitución de importaciones una gran cantidad de empresas se localizaban en la ZMVM a pesar de tener salarios más altos, lo que respondía al predominio de fuerzas centrípetas expresadas en una alta demanda de sus productos, la disponibilidad de proveedores, mano de obra calificada, innovaciones y flujos de información. Con la apertura y la producción de las empresas para el mercado mundial, así como la compra de insumos en éste,

junto con el aumento de las rentas de suelo en el centro, se desarrollaron fuerzas de dispersión, con lo cual el nuevo equilibrio estable se produce en divergencia, la ZMVM redujo su primacía y se ha especializado en actividades modernas (terciario superior, finanzas, gestión empresarial, TICs, servicios inmobiliarios, etc.).

A su vez, aumentó la actividad económica en otras ciudades y regiones, algunas localizadas en lugares próximos a las grandes metrópolis donde pueden reducir sus costos aprovechando su accesibilidad a los mercados nacional y extranjero, en éste último caso, sobre todo en la frontera con EUA y en puertos marítimos. Asimismo, a mayor distancia de los grandes lugares centrales, las ciudades periféricas se especializan más en actividades tradicionales vinculadas a la disponibilidad de recursos naturales. En este proceso son relevantes las externalidades intra e interindustriales, la distancia que incide en los costos de transporte y de transacción, así como la infraestructura (Glaeser, 1999; Henderson, 2003).

Este nuevo patrón urbano regional se asocia con el volumen, dinámica y localización de la inversión extranjera directa (IED), la cual ya desde el modelo previo se orientó hacia el modelo maquilador en algunos estados fronterizos aumentando la demanda por trabajo especializado, lo que contribuyó a ampliar la desigualdad regional y salarial en el país (Hanson, 1997; Brakman, et.al., 2009).

El cálculo de convergencia entre las entidades federativas de México, entre 1950 y 1985, presentó una reducción en las brechas del producto por habitante. Entre éste último año y 1993 se produjo una fuerte divergencia y de entonces a la fecha la divergencia aumentó ligera pero constantemente. Las disparidades interestatales son resultado de su diferente capacidad para insertarse en los nuevos procesos de globalización y en el nuevo modelo económico de apertura comercial.

Las entidades localizadas en las franjas centro y norte, en general, presentan un mejor desempeño económico, al aprovechar sus ventajas tales como: a) una posición geográfica privilegiada sobre todo respecto a los mercados regionales de EUA; b) una estructura productiva que se ha orientado a productos de mayor valor agregado; c) disponibilidad de capital humano, social, físico y tecnológico, que permiten una mayor productividad por trabajador; d) un creciente mercado; e) un mejor soporte institucional de sus gobiernos que promueven un mejor clima empresarial.

La localización de la producción tiende a estar más cerca del mercado más relevante para los productos mexicanos, es decir, EUA. Por ello los estados de la frontera norte han crecido más rápidamente que el promedio nacional y que el sur. Entre sus ventajas se encuentran la mayor cercanía a los mercados de ese país, la más fácil integración de cadenas productivas transfronterizas, la experiencia de la industria maquiladora desde los años setenta, la maduración del mercado laboral local, la provisión de infraestructura productiva, y la existencia de ambientes y políticas propicias para la creación o atracción de empresas bajo modelos de vinculación y de clusters, asimismo, destacan otros factores importantes como las tecnologías de información y comunicación que facilitan la conectividad en las redes globales. A su vez, en la frontera norte se realizan actividades económicas de mayor valor agregado que requieren una mayor calificación de habilidades de los trabajadores y tecnología, mientras que en el sur hay otras intensivas en mano de obra con bajos costos.

La franja central del país, con la fuerza gravitacional de la ZMVM, presenta algunos cambios con empresas que aprovechan economías de aglomeración regionales más allá de las locales tradicionales, así como la relocalización de actividades manufactureras que se expanden hacia la periferia y hacia el norte consolidando incipientes redes de ciudades, sobre todo hacia El Bajío. En general, la ZMVM redujo su actividad manufacturera, pero ha desarrollado otros

servicios superiores como los financieros, algunos de alta tecnología y en general de mayor valor agregado.

En el Sur-Sureste, los estados se orientan hacia actividades agropecuarias y de explotación de recursos naturales que han sufrido caídas de precios. Es el caso de los estados como Campeche y Tabasco, donde el producto por habitante ha disminuido de manera asociada a la caída de los precios internacionales del petróleo. Los estados como Chiapas, Oaxaca, Guerrero o Tlaxcala rurales y con predominio de actividades primarias han mostrado un pobre desempeño en su crecimiento económico. En el MAC la carencia o débil conectividad de estos estados hacia el norte es una limitante para su desarrollo. Estos estados reportan tasas de crecimiento del producto por habitante menores al promedio nacional, por una serie de limitantes como: a) carencia de infraestructura en comunicaciones y transportes, b) menor accesibilidad lo que eleva los costos; c) menor capacidad en la formación de capital humano; d) baja productividad media; y, e) grandes rezagos históricos en pobreza y marginación que dificultan aumentar sus niveles de eficiencia y competitividad en el nuevo contexto.

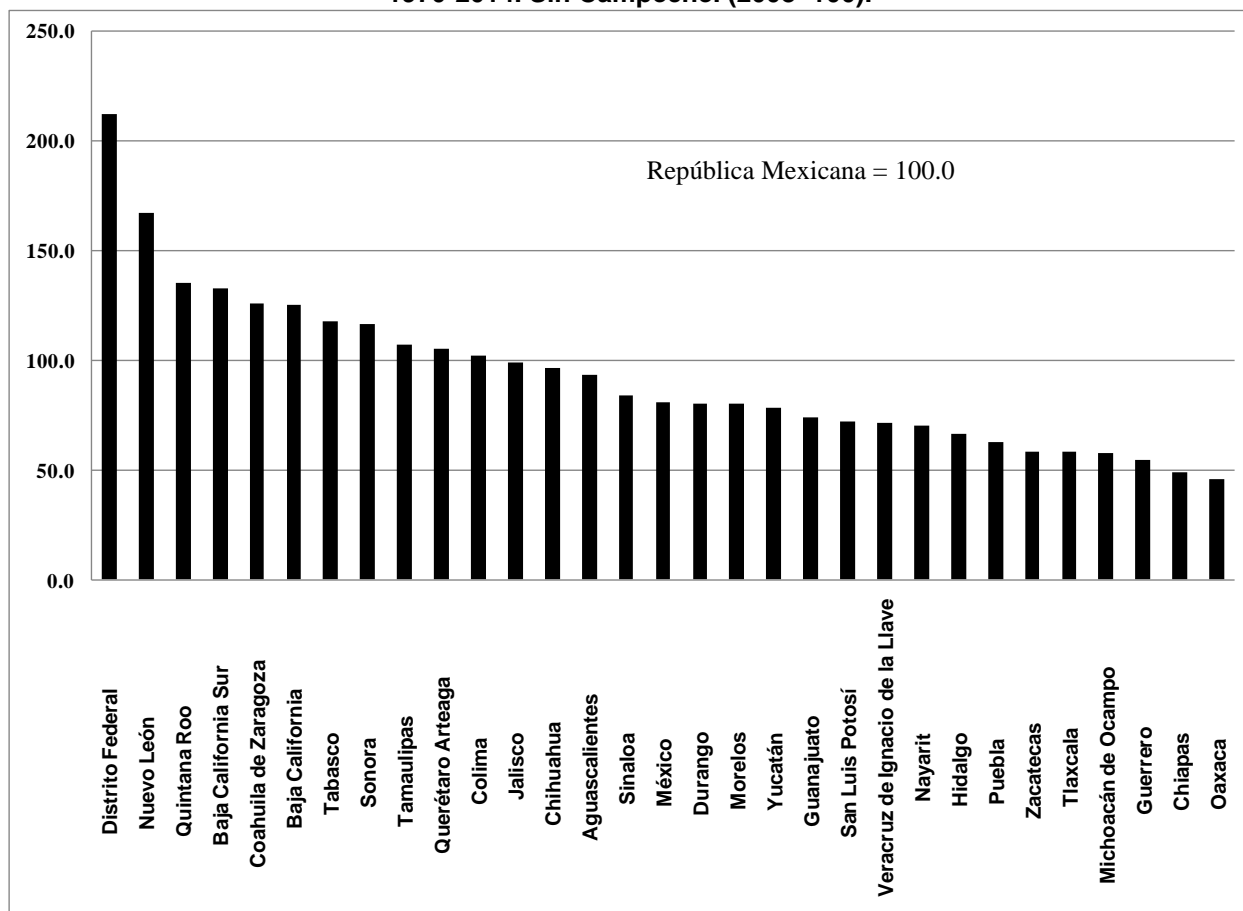
Estas condiciones implican que las brechas en el desarrollo del país tienden a ampliarse entre las franjas norteña y central, respecto a la del sur-sureste, lo cual reduce la competitividad nacional y constituye un riesgo para la gobernabilidad y la cohesión socioespacial.

Un aspecto que influye notablemente en la desigualdad en el acceso a oportunidades de empleo e ingreso es el insuficiente y desequilibrado desarrollo económico regional inter e intraestatal. Este comportamiento constituye causa y efecto de las disparidades sociales y contribuye también a mantener grandes brechas.

La economía del territorio mexicano se ha desarrollado de manera desigual como se puede ver en el PIB por habitante a lo largo del periodo de 1970 a 2014. El estado de Campeche se coloca en el primer lugar, pero si bien su indicador crece debido a la renta petrolera, el valor agregado que se radica efectivamente en la entidad es muy bajo debido a que la mayor parte se transfiere a la federación. Sin considerar ésta entidad, sobresalen el Distrito Federal con un índice promedio acumulado del PIB por habitante de 211.6 frente al 100.0 del promedio nacional, Nuevo León (167.1) y Quintana Roo (135.0), mientras que en el extremo inferior se encuentran los estados de Guerrero (54.2), Chiapas (49.0) y Oaxaca (45.6). En términos agregados doce entidades federativas se ubican por arriba de la media nacional del producto por persona en el periodo y el resto están por abajo en valores per cápita, es decir, haciendo comparables los valores.

La evolución del mismo indicador en las entidades extremas mencionadas revela un proceso de divergencia ilustrado gráficamente en la mayor velocidad ascendente del PIB por habitante promedio de los primeros tres casos por arriba del dato nacional y con recuperaciones rápidas después de años de crisis como en 1983, 1988, 1995 y 2009. En este grupo destaca el Distrito Federal, ya que si bien se estancó con la apertura comercial hasta el año 2003, después reinició su crecimiento. En contraste, los tres estados de menor índice presentaron crecimientos hasta el año 1981, y de ahí en adelante prácticamente se han estancado, en particular, en el caso de Chiapas que se aleja más del promedio del país (Gráfica 2).

Gráfica 2. México: Índice del PIB por habitante promedio acumulado por entidad federativa, 1970-2014. Sin Campeche. (2008=100).



Fuente: Elaboración propia con base en: Inegi, SCNM, varios años; Inegi, Censos de población y vivienda, varios años; y, Conapo, 2015.

Los estados más pobres se han alejado del promedio de desarrollo nacional confirmando un proceso de divergencia después de la firma del TLCAN. Recientemente algunos estados rezagados están entrando a un proceso de relocalización industrial aprovechando su localización, mano de obra calificada y recursos naturales, donde los factores institucionales son cada vez más importantes. Este es el caso de Durango, San Luis Potosí y Zacatecas.

El crecimiento económico regional se enfrenta a ciclos como el observado entre 2001 y 2003, periodo de crisis con la reducción de la demanda desde EUA, lo que provocó la caída del empleo y la actividad maquiladora en estados como Baja California y Chihuahua, aunque

Aguascalientes y Guanajuato tuvieron mejor desempeño, lo cual implica la incidencia de otros factores como los de tipo institucional.

2. Cambios urbano metropolitanos

En el contexto anterior, las ciudades son elementos fundamentales en el sistema económico global, como centros de control y de valorización del capital; presentan estructuras jerárquicas o forman redes como resultado de la división sectorial y espacial del trabajo con el soporte de empresas-nodos que generan flujos de capital, trabajo, mercancías e información, con sistemas que permiten la valorización del capital con expresiones propias de acuerdo con el balance de las fuerzas de convergencia y divergencia (Parnreiter, 2014).

A partir de las reformas estructurales neoliberales iniciadas en la década de los ochenta los Estados nación cedieron en su capacidad regulatoria y sus principios de justicia distributiva y de equidad ante las fuerzas de rentabilidad de los mercados. Los países pasaron de tener economías cerradas protegidas a espacios cada vez más abiertos a los impactos del capital global, las finanzas, la banca y el comercio internacional. Las inversiones públicas y privadas han aprovechado nuevos lugares y territorios para la revalorización del capital, en particular, con la infraestructura y las innovaciones tecnológicas que permiten reducir la fricción de la distancia en la transportación de las mercancías físicas o ahorrar tiempo en las transacciones virtuales, en la difusión de información o en las comunicaciones.

La búsqueda de ganancias con ahorro de costos de producción y transportación en las cadenas de valor facilita la dispersión y desconcentración de las actividades económicas en un número mayor de espacios geográficos. La división internacional del trabajo se amplifica en sintonía con los flujos de capital en mercados más abiertos que compiten por atraer inversiones con mano de obra especializada, salarios bajos, materias primas más baratas, subsidios, infraestructura o

acceso a grandes mercados de consumo, y con ello las empresas tienen más opciones de localización, descentralizan su modelo de producción hacia distintos lugares ubicados incluso a grandes distancias entre sí en los espacios globales.

En esta nueva lógica compiten las ciudades más que los países y, por ello, se diseñan e instrumentan estrategias y políticas públicas de fomento económico y promoción del desarrollo urbano y regional en las escalas nacional o subnacional; y se promueven la inversión y la creación de parques industriales tecnológicos con la participación de empresas privadas, gobiernos locales e instituciones educativas y de investigación.

Este modelo de economía de aglomeración favorece la creación de clusters donde las empresas, sobre todo las multinacionales, aprovechan en espacios próximos la infraestructura física, productiva, de logística y social, las innovaciones tecnológicas, la información, la mano de obra calificada e intercambiable, la proveeduría y los estímulos fiscales, entre otros aspectos, con lo cual reducen costos y aumentan ganancias. Esta dinámica económica fortalece los procesos de urbanización y metropolización al atraer población trabajadora hacia los centros industriales localizados generalmente en áreas periféricas o aún distantes de las ciudades.

Asimismo, aún en ciudades que presentan procesos de desindustrialización y servicialización, y como resultado de las fuertes brechas regionales, se observa también un rápido crecimiento demográfico inercial en ellas, pero en condiciones de fuerte desigualdad socioespacial a su interior cuyos efectos se extienden a la escala regional.

En términos económicos, las ciudades también tienen límites de crecimiento asociados a las deseconomías de aglomeración y de escala, con externalidades negativas asociadas al

aumento de los costos por movilidad, contaminación, precios crecientes de suelo y vivienda en los espacios centrales, la necesidad de nuevas y sofisticadas infraestructuras o el mayor costo de la mano de obra y de la reproducción social familiar. Estas fuerzas también explican el desplazamiento de la población hacia las periferias metropolitanas o más allá hacia ciudades pequeñas y medianas en el espacio regional.

La combinación de estas fuerzas de atracción y rechazo en las ciudades incide en la expansión metropolitana generando distintos efectos hacia sus áreas de influencia, con procesos de causación circular acumulativa que favorecen la concentración de población y capital en algunas de ellas consideradas más competitivas, mientras que otros sistemas urbano regionales desarticulados o al margen de los circuitos del capital, se estancan y rezagan respecto a la media nacional y a las tendencias de la globalización.

En el contexto anterior, algunas ciudades han adquirido o se han consolidado en el mundo como centros estratégicos de poder y de conducción de la economía, vinculadas sobre todo a los sectores hegemónicos, como el financiero, apoyado con soportes tecnológicos de comunicación y conectividad. Los excedentes de capital y de mano de obra, así como la mayor velocidad en la rotación del capital han permitido fuertes inversiones en diferentes países del mundo, en particular, en los sectores bancario, financiero, inmobiliario, comercial, de infraestructura y tecnología, de algunas zonas metropolitanas o regiones que cuentan con mayores ventajas comparativas y competitivas para generar riqueza. Estas funciones conforman un circuito de acumulación global que se manifiesta en las economías metropolitanas, regionales o nacionales dinamizando varias actividades. En la parte superior, destaca el sector inmobiliario oligopólico con vínculos financieros de capitales producto de la sobreacumulación que buscan su reciclaje y valorización; y estas se relacionan con mercados laborales locales de baja productividad desempeñados por trabajadores de baja calificación,

con bajos salarios y trabajo precario en el sector informal o bajo subcontratación, con lo cual se conectan el capital y el trabajo en nuevas modalidades (De Mattos, 2002; Harvey, 2014).

En esta lógica, las principales ciudades globales han sido Londres, Nueva York, París y Tokio, y la Ciudad de México ocupa el lugar 10 de 18 del grupo Alfa que corresponde a un tercer nivel y en el lugar 20 del total de ciudades; le sigue Monterrey en el lugar 10 de 30 ciudades del grupo Beta-, Guadalajara en el lugar 5 de 18 del grupo Gamma, en el grado de alta suficiencia se incluye a Tijuana y Querétaro, y en baja suficiencia a Puebla, Chihuahua, León y Juárez; todas ellas situadas en el centro y norte del territorio nacional (GaWC, 2014).

El comportamiento económico de la escala estatal se expresa, a su vez, en otras escalas menores ya sea con delimitación político administrativa como los municipios o funcional como las zonas metropolitanas o redes de ciudades.

3. De sistemas de ciudades a redes urbano rurales

Los procesos anteriores se expresan en un patrón de distribución espacial de la población y de las actividades económicas en el territorio mexicano que pasan, de un alto grado de aglomeración en pocas ciudades con una estructura jerárquica en el anterior modelo cerrado, hacia otro con señales de convergencia débil y de subsistemas de redes de ciudades que emergen en algunas regiones más dinámicas, en particular, por los efectos del TLCAN.

El peso gravitacional² de las 36 más grandes ciudades en el año 1966 se analiza y se compara con los resultados obtenidos en otros dos estudios de 20 años adelante cada uno. A lo largo de las cuatro décadas anteriores, la importancia gravitacional de la franja central se redujo al pasar

² El peso gravitacional se define como la suma promedio de las interacciones de origen y destino calculadas con modelos gravitacionales por ciudad en el total de las interacciones de la matriz en cada año. El ordenamiento de mayor a menor en la misma escala define la jerarquía urbana en rangos.

de 78.4% en 1966, a 67.8% en 1986, y a 48.3% en 2006, principalmente porque la ZMVM perdió fuerza, de tal manera que su jerarquía se redujo de 63.5% a 27.9% y a 25.6% en esos tres momentos. Otras zonas metropolitanas como las de Guadalajara, Puebla-Tlaxcala, León, Veracruz y Xalapa aumentaron su peso entre 1966 y 1986, pero en los siguientes veinte años la perdieron, mientras que Toluca y Querétaro acrecentaron su relevancia.

En el norte algunas ciudades elevaron su fuerza gravitacional desde la apertura comercial en el marco del TLCAN. Es el caso de las zonas metropolitanas de Monterrey, Reynosa-Río Bravo, Saltillo, Tampico, Matamoros y Nuevo Laredo, todas ellas ubicadas en el corredor económico más dinámico entre México y EUA; en una escala menor Chihuahua, Ciudad Juárez, La Laguna y Ciudad Victoria; asimismo, las ciudades del Pacífico presentan un crecimiento relativo menor.

Lo anterior confirma que la menor distancia (costo-tiempo) estimuló el crecimiento de los centros urbanos más integrados con la economía norteamericana y que se localizan en el corredor que va desde la ZMVM hasta San Antonio, Dallas y Houston en Texas y que se extiende por la Costa Este de EUA con mayor dinamismo.

El eje central y la Costa Oeste de EUA establecen interacciones con Tijuana, Ciudad Juárez y Chihuahua las cuales, en términos relativos, no aumentaron tanto como las ubicadas hacia el Golfo de México.

El análisis anterior se complementa con otros estudios para México, como los que aplican el modelo de panel de efectos aleatorios que incorporan la heterogeneidad de las regiones y que confirman que entre 1970-2010 hubo convergencia condicional con un parámetro de -1.20; y en el mediano plazo, entre 1970-1985, el valor fue de -2.70 que significa un proceso de convergencia bajo el modelo de comercio protegido; en el periodo 1985-2001, ya en la apertura,

se estimó en 1.01 lo que expresa divergencia. Durante 2001-2010 el valor fue de -0.49 para una nueva fase de convergencia condicional regional, aunque débil con bajo crecimiento económico que responde a la pérdida de competitividad de los estados mexicanos vinculados el sector externo por el menor crecimiento de la economía de EUA y a la competencia de productos chinos, así como por el impulso de economías de nivel medio según su ingreso por habitante. A su vez, se mantiene constante la brecha entre entidades ricas y pobres (Mendoza, 2012).

El análisis sigma convergencia, por otra parte, indica que la desigualdad en el producto por habitante entre las ciudades mexicanas ha mantenido una tendencia creciente con dos principales momentos en que se reduce, en 1998 y 2008, los cuales coinciden con fases de crisis económica. Esto significa que la desigualdad se reduce por la desaceleración de las ciudades más dinámicas y no por la mejoría o convergencia (catching-up) de las más atrasadas, es decir, se trata de una igualación a la baja. Entre los principales factores que explican el comportamiento divergente en el PIB por habitante entre regiones y ciudades destacan las diferencias en la productividad del trabajo asociada a la tecnología y a la localización espacial, que en la apertura han favorecido a las ciudades del norte y el centro del país por sus interacciones con EUA (Quintana, 2013).

La apertura impulsó el modelo exportador pero con desarticulación interna de las cadenas productivas y un modelo de manufactura de ensamble (maquilador) con un sesgo pro-importador. La elasticidad-ingreso de las importaciones aumentó de 1.26 a 4.58, entre los dos modelos económicos, por ello se redujo el efecto multiplicador de las exportaciones en la industria nacional. El aumento en los flujos internacionales de bienes, insumos y materias primas ha estimulado el crecimiento económico de ciudades localizadas en lugares con mayor accesibilidad global, pero excluyen a las regiones pobres (Villareal, 2012).

En este sentido, el sistema de ciudades de México ya presenta un cambio desde un modelo primático de ciudades jerárquicas con alta concentración económica y demográfica, hacia la conformación de sistemas urbanos rurales con redes policéntricas con mayor descentralización e interacción en el contexto macro-regional, en particular, con la emergencia de una red urbana³.

Esta red de sistemas urbano rurales se está consolidando sobre todo en el corredor de El Bajío, donde se observa la articulación creciente de una red de ciudades, clasificadas desde el rango 3, que se extiende de la ZMVM hasta Guadalajara, donde se ha desarrollado un gran corredor agroindustrial automotriz, manufacturero, electrónico, aeroespacial, minero, zapatero, biotecnológico, entre otros sectores (además de los tradicionales agropecuario, alimentario y turístico), aprovechando sus ventajas de localización, recursos humanos calificados, mejor calidad de vida, infraestructura y una amplia gama de apoyos gubernamentales que han atraído a corporaciones nacionales e internacionales.

En esta región se observan efectos multiplicadores asociados a una mayor cooperación competitiva empresarial con vínculos e intercambios entre las diferentes ciudades de varios tamaños que funcionan como nodos articuladores de actividades económicas en la región.

En esas regiones la tasa de inversión nacional y extranjera ha sido alta, destacando las industrias automotriz y aeroespacial que han estimulado la creación de empresas de proveeduría local. En el caso de las autopartes, muchas de estas son de tamaño pequeño y

³ El nuevo paradigma es el enfoque de “redes de ciudades” definido como: “conjuntos de relaciones, horizontales y no jerárquicas, entre centros complementarios o similares, relaciones que realizan la formación de economías o externalidades de, respectivamente, especialización/división del trabajo y de sinergia/cooperación/innovación” (Camagni, 2005:126). Aunque como precisa éste autor “el modelo de red no es un modelo de organización ‘total’ del territorio”, se adapta bien a algunos sectores avanzados de la industria y el terciario superior en países o regiones más desarrolladas, pero se yuxtapone con el modelo jerárquico que responde a los sectores tradicionales de países atrasados, por lo que se puede afirmar que el modelo global que emerge es de tipo ecléctico, como en el caso de México.

mediano, con potencial de crecimiento y de exportación, que pagan mejores salarios y que favorecen la articulación de cadenas productivas regionales, por ejemplo, al demandar componentes de piel como asientos y volantes. En este sentido, ha sido muy importante el papel promotor de los gobiernos locales para generar condiciones favorables para la atracción de inversiones y desarrollar el potencial regional, como por ejemplo, programas de becas para estudio y capacitación de empleados, apoyo con subsidios e infraestructura, o la formación de fondos de capital de riesgo con participación de recursos públicos y privados para la fundación o expansión de empresas, entre otras medidas.

En general, la actual estructura del sistema de ciudades presenta una organización con tres grandes zonas metropolitanas que generan el 55.4% y reciben 28.9% de los flujos de transporte. Estas son las de Valle de México (39.0% y 16.8% de los flujos, respectivamente), Monterrey (10.1% y 8.2%) y Guadalajara (6.4% y 3.9%). Estas metrópolis cuentan con sus áreas de influencia de modo que las zonas metropolitanas de Cuernavaca, Tlaxcala, Toluca, Pachuca, Puebla y Querétaro, gravitan alrededor de la Ciudad de México; las de Saltillo y Reynosa, en relación a Monterrey; y las de León y Morelia, se relacionan principalmente con Guadalajara.

Otros centros urbanos que han ganado importancia son las zonas metropolitanas de Chihuahua y Ciudad Juárez en el Noroeste; las de Tampico y Veracruz en el centro-este y la de Mérida en el sureste del país.

En la franja sur se mantiene una débil articulación y una limitada integración de sus subsistemas de ciudades, lo que condiciona el bajo desarrollo del territorio, presentando los niveles más bajos de producción y más altos de marginación, aunque cuenta con importantes recursos naturales, sobre todo en los estados de Guerrero, Oaxaca y Chiapas.

Cabe señalar que si bien se ha reducido la concentración urbana funcional, con el aumento de la fuerza gravitacional de la franja norte de México por el mayor crecimiento de inversiones y empresas sobre todo las vinculadas al mercado norteamericano, continúan los retos en materia de desigualdad urbano regional, donde la región central del país mantiene su gran peso económico asociado al tamaño de mercado, mientras que la franja sur sureste presenta una gran brecha respecto a la media nacional.

Ante ello, es importante promover un desarrollo regional más equilibrado para reducir la polarización del país. Las derramas industriales de estados más desarrollados a otros de menor desarrollo son necesarios para lograr la integración regional. Entre las medidas relacionadas con la infraestructura física, es necesaria una estrategia territorial que favorezca una mayor integración transversal para facilitar el movimiento de personas, bienes y servicios. Al respecto, destacan tres ejes: el de la frontera norte que conecte a las ciudades de Tijuana, Mexicali, Nogales, Ciudad Juárez, Piedras Negras, Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros; el de Mazatlán a Matamoros, desde Sinaloa hasta Tamaulipas; y el del Istmo de Tehuantepec y Yucatán. Estos ejes facilitarían una mejor conexión en el país y apoyaría los flujos del mercado interno.

En asociación al nuevo balance de fuerzas centrípetas y centrífugas que marcan la nueva funcionalidad de las ciudades mexicanas, se observan varios problemas derivados de su proceso de expansión y de su reestructuración económica. Morfológicamente surgen o maduran subcentros, nodos y contornos metropolitanos que van conformando ciudades crecientemente policéntricas aunque en distintas magnitudes o rezagos. La fragmentación, polarización, segmentación, segregación, difusión, precarización y periurbanización, entre otros, son modalidades de esa transformación.

En resumen, existen algunos efectos positivos con la apertura comercial y la inclusión de México en el TLCAN, pero también hay otros impactos negativos de tipo urbano regional, sobre todo al ampliar la divergencia territorial que se asocia con los rezagos sociales provocando riesgos de fractura del país. Por ello, son importantes las políticas intergubernamentales coordinadas en las diferentes escalas, pero también la concurrencia de las dimensiones de la sociedad civil y de la empresa privada para avanzar hacia la convergencia, con un modelo de participación democrática bajo los objetivos de la justicia distributiva y los derechos sociales.

BIBLIOGRAFÍA

Brakman, Steven, et al. (2009). *The New Introduction to Geographical Economics*, Cambridge University Press.

Camagni, Roberto (2005). *Economía urbana*, Antoni Bosch, Barcelona.

Conapo (2015). *Proyecciones de población de México*, <http://www.conapo.gob.mx>.

De Mattos, Carlos (2002). *Redes, nodos y ciudades: transformación de la metrópoli latinoamericana*, VII Seminario internacional de la red iberoamericana de investigadores sobre globalización y territorio, Cuba.

Glaeser, E.L (1999). "Learnig in cities", *Journal of Urban Economics*, Vol. 46, pp. 254-277.

GaWC (2014). *Globalization and World Cities Research Network*.
<http://www.lboro.ac.uk/gawc/world2012t.html>.

Hanson, Gordon (1994). "Localization economies, vertical organization and trade", *Working Papers Series*, No. 4744, National Bureau of Economic Research.

----- (1997). "Increasing returns, trade and regional structure of wages", *Economic Journal*, No. 107:113-133.

Harvey, David (2014). *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. Quito, Ecuador. Instituto de Altos Estudios Nacionales del Ecuador.

Henderson, Vernon (2003). "Marshall scale economies", *Journal of Urban Economics*, No. 53, pp 1-28.

Livas, Raúl y Paul Krugman (1996). "Trade policy and the Third World metropolis", *Journal of Development Economics*, Vol. 9, 137-150.

Mendoza, Miguel Ángel (2012). "La dinámica económica regional de largo plazo en México: 1940-2010", en Mendoza, Miguel, Luis Quintana y Normand Asuad (coords.), *Análisis espacial y regional*, UNAM, Plaza y Valdés Editores, México, pp. 21-43.

Parnreiter, Christof (2014). Network or Hierarchical Relations? A plea for Redirecting Attention to the Control Functions of Global Cities, *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, Vol. 105, No. 4, pp. 398-411.

Pike, Andy, Andrés Rodríguez-Pose y John Tomaney (2011). *Desarrollo regional y local*, Universitat de Valencia, España.

Quintana, Luis (2013), “Las ciudades mexicanas y algunos de sus problemas básicos”, en *Boletín Ciudades y regiones*, No. 5, Julio-Agosto. <http://www.saree.com.mx/unam/node/61>.

Sánchez-Reaza, Javier y Andrés Rodríguez-Pose (2002). “The Impact of Trade Liberalization on Regional Disparities in México”, *Growth and Change*, Winter, 33:72-90.

Secretaría de Economía (2014). *Flujos de inversión extranjera directa a México por entidad federativa de destino*. México. DGIE.
http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/ied/enero_marzo_2015.pdf.

Serra, Jaime (2015). *El TLC y la formación de una región*, FCE, México.

Villareal, René (2012). *El modelo económico del cambio*, CECIC, México.