

LA ESPECIALIZACIÓN DE LA CIUDAD DE MÉXICO Y SU INTEGRACIÓN AL SISTEMA MUNDIAL

Patricia E. Olivera¹

INTRODUCCIÓN

Este trabajo trata de explicar los cambios en los procesos de especialización económica en la Ciudad de México desde fines de la década del setenta, vinculados con su integración al sistema mundial.

La Ciudad de México se ha conformado a lo largo de su historia a través de condicionamientos locales y externos. Las rupturas y cambios paulatinos en su espacialidad son parte de la presencia de agentes locales y externos que introducen periódicamente diferentes proyectos urbanos concebidos bajo distintas fases de modernización.

En el transcurso del presente siglo, la Ciudad de México ha transitado por un vertiginoso proceso de concentración de actividades urbanas a escala nacional. Este proceso, por una parte, ha condicionado el desarrollo regional del país al absorber y generar esta ciudad, en gran medida, los múltiples recursos humanos y económicos del país. Y por otra parte, las actividades concentradas en la Ciudad de México en el presente siglo, han permitido la conformación de redes que la integran con regiones externas.

Debido a la influencia de la reestructuración económica y política mundial de los setenta, se presentan procesos sociales dentro de la Ciudad de México, que comienzan a transformar la

¹ Facultad de Filosofía y Letras, UNAM Profesora y Doctorante en Geografía urbana.
Correo Electrónico: oliverap@servidor.unam.mx
Fax: Mtra. Patricia Olivera, Colegio de Geografía (915) 622 1813, Tel: 617-1373

concentración de actividades urbanas en general, hacia una creciente especialización en servicios y otras ramas modernas, y hacia la desconcentración de actividades de trabajo intensivo.

No obstante desde principios del siglo XIX existen en nuestro país relaciones capitalistas con otras naciones, a partir de la década del ochenta en el presente siglo, se presentan nuevas formas de integración económica de la ciudad a escala mundial, lo cual es posible debido a la presencia de grandes corporaciones trasnacionales, las cuales han variado sustancialmente sus estrategias al introducir nuevas formas de inversión, servicios y productos, apoyadas por el desarrollo tecnológico que han alcanzado. Con ello, la ciudad comienza a transformar sus funciones económicas dentro del país y a generar nuevas formas de concentración cualitativamente distintas de las anteriores.

La inserción de la Ciudad de México en la economía global es un proceso de amplios antecedentes, se remonta a sus orígenes como centro urbano. Sin embargo, desde la implantación del capitalismo, sólo recientemente se puede hablar de una verdadera mundialización de los lugares. En este trabajo se analiza la integración actual de la Ciudad de México, desde la perspectiva de las relaciones comerciales con el exterior, es decir, la presencia de inversión extranjera directa (IED), la comercialización internacional de bienes y servicios que realizan las empresas, y otras formas de circulación del capital. En particular, consideramos la participación de las corporaciones trasnacionales en la Ciudad de México, las cuales crean redes mundiales de producción de bienes y servicios.

La especialización de la Ciudad de México como sustento de la integración económica global

La Ciudad de México se ha especializado, de acuerdo con el valor de la producción a nivel nacional y metropolitano, en sectores estratégicos caracterizados por una amplia participación de las corporaciones transnacionales (CT), como son la industria química, farmacéutica, automotriz, alimentos, maquinaria y productos eléctricos y electrónicos. En cuanto al comercio, la presencia de las CT se observa en el comercio departamental, asociada con compañías mexicanas o mixtas, algunas establecidas desde fines de siglo pasado. En los servicios, las CT participan principalmente en servicios profesionales como inmobiliarias, comunicaciones, informática y en servicios financieros, como bancos, aseguradoras.

De acuerdo con Bancomext, de las 3, 671 empresas que apoya, el 85% son pequeñas y medianas y el 81% se ubica fuera de la ZMCM; las principales exportadoras son Cemex, Alfa, Vitro, Visa, Desc, Carso, Peñoles, Kimberly Clark. Al cierre de 1995 las exportaciones mexicanas sumaron \$80 mil millones de dólares. Sin embargo, según la ANIERM, casi 300 firmas realizaron el 70% de las exportaciones mexicanas, es decir, hay una alta concentración de mercados, productos y empresas. El 60% de las ventas externas del país se concentra en una docena de productos, el 40% corresponde a la industria automotriz y el 70% del valor exportado se dirige a los EUA. Las empresas exportadoras son en su mayoría transnacionales. Las empresas exportadoras que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) con el fin de allegarse recursos, también presentan disparidades, las más endeudadas destinan altos porcentajes de su ingreso al pago de las deudas. Por otro lado, hay 29 empresas mexicanas que cotizan en la Bolsa de Nueva York (NYSE).

El flujo de IED de empresas mexicanas ha sido estimado en \$720 millones de dólares en 1990, notoriamente elevado con respecto a \$180 millones de dls. en 1980. Estas inversiones se dirigen en mayor medida hacia los EUA, y a países como Brasil, Colombia, Ecuador, Venezuela, así como hacia Centroamérica y el Caribe. Los recientes acuerdos derivados del GATT, hoy OMC y el Tratado de Libre Comercio, han permitido el surgimiento de grandes grupos corporativos mexicanos. En 1989 Vitro adquirió dos vidrieras de los EUA, Anchor Glass Container Corp. y Latchford Glass Co., con lo cual se convirtió en la segunda manufacturera de vidrio de los EUA.,

asimismo tiene una *joint venture* con Corning Co. Otra firma corporativa, Cemex, controla dos tercios del mercado doméstico de cemento y se encuentra entre las cuatro más grandes del mundo. Adquirió Tolteca en 1989, anteriormente era propiedad mixta de Reino Unido y México, lo cual le permitió introducirse en el mercado norteamericano, transformándose en una de las dos más grandes cementeras de los EUA, explotando la integración vertical y horizontal. En 1992 adquirió el control en dos empresas del cemento españolas, lo cual le abre el mercado europeo.

El mercado de telecomunicaciones se ha ampliado significativamente, hoy es una de las ramas más codiciadas por las grandes empresas privadas extranjeras. México es un mercado emergente en ese rubro también, por ello comenzó la privatización del monopolio estatal Telmex, considerada como una condición para pertenecer a la OCDE. Una vez privatizada en 1990 en favor del grupo Carso y dos socios foráneos, Telmex seguía siendo la única empresa con red telefónica a nivel nacional, y del segmento más rentable, el de larga distancia, el cual está en proceso de liberalización. Dentro de los países de la OCDE, en 1993 México contaba con 8.8 líneas por cada cien habitantes, el más bajo; Portugal con 31.1; los EUA contó con 56.5 líneas por cada 100 personas; y el más alto, Suecia, con 68.2 líneas (The OECD Observer, No. 194, Jun-jul, 1995, 26). Telmex creció a una tasa anual de 2.8% entre 1980 y 1987. En 1988 se planteó proveer servicio a todas las localidades mayores de 500 habitantes en 1994, a partir de 1988 a 1993 creció más del 40% y el ingreso neto el 80%, esta empresa cuenta con el impuesto más alto (43%) de su ingreso comparado con el 15% de otros operadores de miembros del OCDE. Asimismo la telefonía móvil se incrementó entre 1990 con 560 mil suscriptores. El principal competidor de Telcel, la empresa de Telmex, es Iusacell, compañía mexicana- norteamericana con Bell Atlantic. El gobierno autorizó en 1994 la liberalización para la entrada ilimitada de las compañías competidoras a partir de 1997. AT&T formó un *joint venture* en México con el conglomerado Alfa, MCI se asoció con Banacci, la institución financiera más grande del país; Sprint estableció una alianza con Telmex; Bell Atlantic proporciona *roaming* a Telmex - Iusacell; Bancomer con GTE, Protexa con Motorola.

La mayor proporción de IED hacia México fue a través de las maquiladoras, las que ofrecen un escaso valor agregado local, y la transferencia de tecnología es mínima. Las agresivas políticas de

liberalización y privatización empresarial han incrementado las posibilidades del influjo de IED, como ocurrió hasta 1994; sin embargo posteriormente, al mostrarse la volatilidad económica y la inestabilidad política en el país, disminuyeron notoriamente.

El gobierno mexicano ha financiado centros de investigación para el desarrollo de ventajas de propiedad mexicanas, tales como el Centro para la Innovación Tecnológica (CIT), el Instituto de Investigaciones Eléctricas de México (IIE); la inversión que se destina a investigación y desarrollo per cápita en México, es superior a muchos países latinoamericanos, pero equivale a una tercera parte del de Corea.

En México, en 1988, la población ocupada en sector terciario, en conjunto, fue de 46.1%, y la participación del comercio y servicios en el PIB nacional fue de 61%; en el D.F., en 1988, el sector terciario contó con el 68.3% del empleo, similar al de 1993. Respecto a los ingresos generados por la actividad, destacan dentro de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, las delegaciones centrales y otras seis muy urbanizadas, las que concentraron en 1993 el 51% del ingreso por comercio, el 22.6% del ingreso por los servicios totales y el 26.4% del ingreso industrial en el D.F..

Desde fines de los sesenta las CT en México, generan una parte creciente del valor producido a escala nacional y controlan el poder económico específicamente de los estratos de empresas de mayor tamaño, básicamente en los sectores señalados. Sin embargo, las formas de operación de las CT ha variado en forma notable posteriormente, pues en los sesenta predominó como IED, en los setenta y ochenta se ampliaron las formas de participación, creció la transferencia tecnológica y el país se abrió al mercado de capitales mundiales.

Las formas de integración de estas empresas producen cambios en la estructura productiva mundial y en los procesos técnicos del trabajo, de ello se derivan conceptos y nuevas teorías de la economía política de la ciudad y la geografía urbana (Walker, 1996), que nos permiten considerar algunos elementos de la actividad de las CT y sus efectos. Por ejemplo, la formación de los espacios mundiales, una categoría de análisis construida con la intención de buscar una

explicación teórica de como se insertan las ciudades y regiones urbanas de países como México en esa dinámica globalizadora actual.

La importancia de las trasnacionales en la creación de redes de integración mundial

Derivado del proceso iniciado en el período de la mercantilización, actualmente ninguna región del planeta escapa a formas de interdependencia mundial. Una condición básica para la expansión del capitalismo mundial ha sido el proteccionismo, el cual paradójicamente se encubre con ideologías a favor del mercado; sin embargo, el Estado o los grandes corporativos generan mecanismos de control. Estos mecanismos buscan regular los beneficios que se establecen entre competidores; un resultado de ello es la regionalización mundial actual, la cual presupone un proteccionismo selectivo, aplicado en condiciones de competencia mundial, que algunos autores llaman de guerra comercial.

Las condiciones del desarrollo capitalista: movilidad del capital, proteccionismo, ideologías afines, y la función del Estado, han permitido la consolidación de empresas trasnacionales, la mayoría formadas en países centrales. Su origen se debe a una concentración de capital según el modelo de producción fordista y más tarde a la incorporación de redes de empresas; en estas formas de expansión, las trasnacionales se han extendido hacia países como México, desde antes de la década de los sesenta.² Las filiales establecidas en nuestro país, la mayoría manufactureras, alrededor del 80%, pero también en el comercio y los servicios, suman actualmente más de ocho mil filiales de acuerdo con los criterios del FMI, aquellas donde existe transferencia de capital (UNCTAD, 1995); con ello, México ocupó el quinto lugar mundial. A partir de este hecho, surge una serie de preguntas al respecto ¿Cuáles son las “ventajas comparativas” de la Ciudad de México que atraen a estas corporaciones? ¿Cómo se integran estas filiales con empresas locales?, ¿Cuáles son los mercados a los que sirven?

² En 1945 había en México 134 subsidiarias de corporaciones trasnacionales, citado en Salvador Cordero (1977). Concentración industrial y poder económico en México. Cuadernos de Trabajo del CES, no. 18. El Colegio de México, p 30.

A través de la aplicación de una entrevista y trabajo en campo, analizamos algunas características de los grupos oligopólico financieros en la Ciudad de México, donde se encuentran numerosas CT, extranjeras y mexicanas. Aún faltan datos concluyentes de este estudio, pero podemos observar varios aspectos generales: primero, las CT son los principales agentes de la modernización económico - urbana actual en la Ciudad de México. Segundo, existen cuatro características básicas del modo de desarrollo del capitalismo avanzado que vehiculan las CT en México, las nuevas formas de incorporación de capital, los procesos de integración entre empresas para la producción de bienes y servicios, la creación de espacios mundiales y la transformación del empleo hacia formas de trabajo flexible. Tercero, la globalización económica como proceso actual se difunde de manera desigual, en relación con los corporativos centrales de la metrópoli. Aunque existen espacios mundiales en la Ciudad de México, estos se subordinan a las ciudades mundiales.

Las ciudades mundiales, concentran infraestructura regional y son nodos a partir de donde se conforman redes financieras, de información, comunicación, como se observa en las ciudades mundiales, y aquellas ciudades que entran en la economía internacional, como centros de mando, centros y mercados financieros, servicios especializados y lugares donde se concentra la producción, particularmente la innovación y producción tecnológica (Sassen, 1994)

Actualmente, las ciudades más grandes de países pertenecientes a la OCDE, son las más productivas y las que generan mayor riqueza e intercambio a escala mundial. Según Rémy Proud'homme,³ sólo la metrópoli de Tokio genera el doble de riqueza que todo el Brasil y cerca del mismo PIB de todo el Reino Unido; y añade, el PIB de China es sólo un poco más alto que el de Los Angeles.

Las ciudades más grandes del planeta generan las mayores redes de comunicación e intercambio de servicios que hacen posible la economía mundial, sobre la base de las diferencias establecidas por el desarrollo industrial; allí se ubican las sedes de las mayores empresas trasnacionales. Sin embargo, el volumen poblacional no es un elemento definitorio *per se* de la densidad de las redes,

³ Citado en OECD Observer No. 190. Oct-Nov. 1994.

que generan la riqueza (o especulación) a escala mundial; puesto que ésta se ha generado a lo largo de procesos que han llevado a una especialización y a una concentración inherentes al desarrollo del capitalismo desde fines del siglo pasado, y que se manifestó en la conformación de las ciudades sede de los grandes monopolios y desde donde se inició la expansión geográfica imperialista;⁴ no siempre bélica sino económica, p. e. Luxemburgo, con 500,000 habitantes es el onceavo centro financiero mundial, donde 200 bancos manejan inversiones de todo el mundo.

Fases históricas recientes del capital y modelos urbanos

En la fase del capitalismo industrial, desde fines del siglo pasado hasta los sesenta, la planta industrial se ubicó principalmente en los países centrales, previamente establecida la densa red de ferrocarriles, la maquinización y la producción a escala; con ello, comenzaron a exportar hacia las colonias norteamericanas e inglesas. En América Latina y en el Sureste Asiático fue hasta este siglo cuando se presentó un período de sustitución de importaciones que permitió una incipiente industrialización nacional, pero también externa, basada en el trabajo intensivo y barato, como estrategia para contrarrestar la tendencia a la caída de la tasa de ganancia en los países desarrollados. La industrialización se derivó en un acelerado proceso de urbanización; la Ciudad de México creció de uno a trece millones de habitantes. Bajo una política de apertura a la inversión extranjera en los sesenta, los NICs, comenzaron a recibir la reubicación de las plantas de trabajo intensivo y a elevar la dinámica del desarrollo industrial; en América Latina ese proceso de apertura se inicia en los ochenta. Las vías de implantación que tomó el capitalismo industrial marcaron una enorme diferencia en la calidad de vida entre los países. Los patrones clásicos urbanos en la fase industrial, son las metrópolis, la aglomeración, centralización, concentración; éstas se modificaron a partir de que la tecnología rompe las fricciones causadas por el espacio en la producción, circulación y consumo de bienes; con ello la deslocalización de actividades funcionales.

La disposición de nuevas tecnologías influye en la vida cotidiana urbana, en el transporte, la salud, a partir del empleo en las empresas más desarrolladas, de telepuertos, edificios inteligentes.

⁴ Edward Soja (1983) Uma interpretação materialista da espacialidade. UFRJ, Brasil. pág. 29.

Actualmente la información tiene una importancia económica fundamental en la integración global de las ciudades y regiones, proveyendo a las empresas de un enorme grado de flexibilidad en donde eligen localizar sus actividades. Las tecnologías de información y comunicación hacen más sensible al capital, a las diferencias en la dotación de factores locales, como calificación, educación, infraestructura de transporte, acceso a servicios financieros, calidad del ambiente, entre otros, que a la distancia. Es decir, las tecnologías se han convertido en un factor de localización en el capitalismo flexible.

Sin embargo debido a que estas tecnologías de información y comunicación requieren inversiones importantes, tanto a nivel de producción como de consumidor local, en países poco desarrollados, la población que puede acceder a tecnologías como internet, es mínima. p.e. en México hay 8 líneas telefónicas por cada 100 habitantes, y quienes cuentan con computadoras son sólo las universidades y algunos centros públicos y privados, un porcentaje menor utiliza la red de internet (la UNAM cuenta con 18 mil usuarios). Esto contribuye a profundizar las desigualdades espaciales y sociales. En la práctica, las CT sustituyen el enfoque del suministro masivo, por el de usuarios corporativos más grandes, y geográficamente no dispersos, sino hacia las grandes áreas metropolitanas.

La centralización de procesamiento e intercambio de información ha sido una de las funciones más importantes de las ciudades, y como cada vez son más importantes esas funciones en la realización de la producción y distribución, el rol estratégico de las ciudades se ha reforzado. Muchas ciudades son nodos de esta economía basada en redes. Asimismo con respecto al transporte, es evidente que una empresa buscará la cercanía con sus subcontratistas y clientes, a través del acceso a medios eficientes de transporte como puertos, aeropuertos, estaciones de trenes, además del mercado de trabajo, si no es calificado, recibe entrenamiento aprovechando tecnologías e innovaciones. Por ello la inversión en investigación y desarrollo tecnológico en diversos rubros, es estratégica para las trasnacionales, desde la transferencia tecnológica, la creación física de infraestructura, la educación de la mano de obra y la administración. Las transacciones de tecnología no sólo incrementan el capital, hay estimaciones acerca de la elevación de la productividad en los EUA a partir de la inversión en infraestructura física, la cual

fue de 28% entre 1947 y 1985, y 30% entre 1979 y 1985; asimismo la sustitución de capital mano de obra por bienes de capital, incrementó en 19% la productividad entre 1947 y 1985 y en 13% entre 1979 y 1985 (Sullivan, 1995, 16). Las formas de producción recientes *just in time*, calidad "cero defectos", utilizan técnicas y herramientas que cambian rápidamente. Entre otros efectos, este desarrollo tecnológico ha reforzado la relación y coordinación entre firmas, y conforme avanza la hace necesaria. Debido a la escala en que opera la mayoría de las empresas, hace imposible que puedan internalizar todas las funciones y operaciones; pero esto es característico a partir de una fase de especialización, a partir de la cual se forman redes, sistemas productivos locales, regionales.

De acuerdo con Friedmann (1995), las ciudades mundiales tienen la habilidad de atraer inversiones globales, lo cual las jerarquiza. Estas inversiones pueden ser vía transferencia tecnológica, inversión directa, inversión de portafolio, etc. Las funciones de la ciudad mundial, como sede de mercados transnacionales, de acuerdo con Saskien (1991), son funciones de comando de la organización económica, del mercado financiero y de servicios especializados; asimismo, son centros de innovación tecnológica. Para Santos (1994) las metrópolis mundiales son espacios de funciones globales, que incorporan tecnología, capital y relaciones sociales de grupos hegemónicos a escala mundial.

Estos cambios han provocado nuevas formas de organización en las CT, en las empresas productoras existe una tendencia creciente a externalizar algunos servicios, como contaduría, auditoría, transporte, consultorías de negocios, esto no es una regla. Pero es una tendencia creciente la importancia de la mercadotecnia (marketing), y de los servicios de postventa, en la realización de las mercancías, bienes y servicios. Asimismo el rol del Estado se incrementa en la producción o concesionamiento de servicios intermedios como educación y telecomunicaciones y en servicios finales como salud, o aquellos relativos al gobierno local, como seguridad, servicios básicos, impuestos y seguridad social.

Los servicios financieros, bancarios, legales, de seguros, transporte y otros necesarios para el funcionamiento de la sociedad moderna, comenzaron a desarrollarse desde los inicios del período

de la industrialización, en Europa y los Estados Unidos; pero la transnacionalización de los nuevos servicios rentables al productor son una muestra del proceso de flexibilización de la producción en los servicios, ver cuadro 1. La introducción de esos servicios en la vida cotidiana urbana están generando cambios culturales recientes, que se difunden a través de las mercancías. Creando no sólo nuevos servicios, sino nuevas demandas; lo cual desde luego va acompañado de una diversificación industrial, de servicios y en general, profundizando la brecha entre las sociedades informatizadas modernas y otras atrasadas.

El comercio de servicios puede ser de intangibles, como asesorías, tecnología; también de bienes y personas; pueden caracterizarse como servicios intermedios, internalizados en una empresa, o finales, al consumidor. El valor agregado que genera el servicio, pertenece al propietario de la empresa de servicios, pero también en el caso de servicios intermedios, se adiciona en parte al producto. Según la UNCTAD (1994), el comercio internacional de servicios o bienes incorporados a los servicios pueden ser de tres formas: 1) La exportación de servicios finales vendidos a compradores independientes. 2) El comercio internacional de servicios intermedios vendidos a compradores intermedios. 3) La IED. En este último caso se hallan aquellos servicios transferidos dentro de las corporaciones transnacionales, entonces la inversión directa es un prerequisite necesario.

La comercialización internacional de servicios tiene mayores restricciones de tipo legal, cultural y operativo; por ello hay una proporción menor de CT respecto a otros sectores. Las excepciones, donde incluso hay una gran expansión, son los servicios de información y conocimiento en la banca, finanzas, seguros, publicidad, nicho de las CT.

La participación de las CT de servicios en el stock de IED en Alemania y Gran Bretaña es mayoritario, más de 80%; disminuye la proporción de las CT de Japón y los EUA. Numerosas empresas manufactureras y del petróleo están invirtiendo en sus propias filiales externas financieras, así como en almacenamiento y publicidad, es creciente también la importancia de IED en inmobiliarias y de construcción. Los servicios de capital intensivo, como las telecomunicaciones y transportes están en una fase de desregulación en numerosos países, como

México. Estos servicios forman las nuevas áreas de inversión externa directa en servicios como el transporte aéreo, a través de fusiones, adquisiciones, acciones, para ampliar funciones. La privatización del sector de telecomunicaciones, comienza a abrirse a la IED por segmentos p.e. en telemática, la unión entre computación y comunicaciones, comienza a ser indispensable en numerosas actividades; además, se han descentralizado algunas tecnologías, p.e. los satélites, teléfonos celulares, los semiconductores, fibra óptica, internet, lo cual ha significado la pérdida del control monopólico. El *know-how* y la capitalización para la modernización de la infraestructura en telecomunicaciones son del interés de las CT. En los países de la Triada se concentra el 75% de la actividad.

En México, en general el capital externo tiene una notoria presencia, p.e. la distribución sectorial del mercado de capitales en diciembre de 1992 en México, fue muy significativa, la mayor captación correspondió al sector de comunicaciones, con el 38%, más de \$25 mil millones de dólares, captados en su mayoría por dos CT mexicanas Televisa y Telmex. En segundo término, el conjunto del sector finanzas, seguros e inmobiliarias, captó el 15.5% del mercado de capitales, más de \$10 mil md, básicamente concentrado por los bancos. Y en tercer término, el 13.1% de los recursos se dirigió al rubro de cementos, en donde el CT CEMEX (mexicana- española) cotiza. Dentro de la manufactura destaca el rubro de alimentos, donde se encuentran importantes las empresas procesadoras. Asimismo, destaca de manera importante la concentración de capital: casi el 10% de los capitales se dirigió al comercio, donde cabe destacar que Cifra fue el grupo que más valores captó.

México ha sido uno de los principales destinos de la inversión extranjera directa. En 1980, el total de ésta fue de \$8.5 mil millones de dólares, en 1985 alcanzó \$15 mil millones, en 1990 llegó a ser de \$31 mil millones, en 1994 fue de \$67 mil millones, la cifra más alta no sólo del período de estudio, sino de la historia del país. Sin embargo, en 1995 cayó a alrededor de \$9 mil millones de dls. En tanto que la inversión externa en la Bolsa Mexicana de Valores en 1994 excedió los \$50 mil millones de dólares. Sin embargo, una de las principales fuentes del crecimiento del capital externo, ha sido la inversión directa. En 1992, representó el 2.5% del PIB y el 12.5% de la formación bruta de capital. El 70% de la inversión externa provino de los EUA, el 5.2% del

Reino Unido, Francia el 5.1%, Suiza el 5%, Alemania el 4%, Japón el 2%, Canadá 2%, España 1.2%. Alrededor del 30% de la inversión externa se dirigió a la industria, especialmente a las ramas de automóviles y electrónica; el 40% se dirigió a los servicios, particularmente al transporte, comunicaciones y servicios financieros. La participación de la inversión externa en el comercio fue de 10% y el 2.3% en la construcción; minería y agricultura recibieron el 1.7%. Dos terceras partes de la IED hacia México se negociaron a través de *joint ventures*, y también a la creación de nuevos negocios. Los factores que atrajeron la inversión foránea hacia México fueron las reformas políticas posteriores a 1988, las políticas macroeconómicas, y la privatización.

Como mercado interno, México ha crecido rápidamente, y con el TLC, da acceso al mercado norteamericano. Esto atrae la inversión externa, la cual p.e. en el sector automotriz puede ser hasta el 100%, si la empresa foránea tiene el status de suministrador nacional. Asimismo, los recursos naturales han recibido un gran influjo de capital externo, especialmente en agricultura, viveros, petróleo y gas natural, petroquímica. La inversión externa también se ha interesado en las actividades relacionadas al sistema intermodal de transporte con Norteamérica, el transporte marítimo puede ser operado por empresas foráneas en comercio de cabotaje, servicios de reparación, en turismo; el TLC señala para el año 2004 la liberalización completa. En cuanto a comunicaciones, la publicación de revistas y los servicios de suministro a las telecomunicaciones, incluyendo conexión, son completamente libres. Los sectores reservados para empresas estatales y mexicanas son gas natural, petroquímica básica, electricidad como servicio público, energía nuclear, procesamiento de minerales radioactivos, comunicaciones vía satélite, servicios postal y telegráfico, radiotecnología, y administración de aeropuertos, supervisión de y expedición de billetes y monedas. De las 1155 empresas controladas por el Estado en 1982, incluyendo los bancos, sólo quedan alrededor de 100.

El comercio exterior aparece dominado por las empresas trasnacionales. internacionales, a principios de la década actual había alrededor de 37 mil trasnacionales, con más de 170 mil filiales en el mundo. Hace 20 años había 7 mil trasnacionales. El valor de la comercialización total fue en 1994, de acuerdo con la UNCTAD, de \$5.5 billones de dólares. Lo significativo de ello es que más de la tercera parte fueron transacciones interempresas. De acuerdo con el informe

Anual de Inversión 1995 de la UNCTAD, hay 40 mil firmas matrices y 270 mil afiliadas establecidas en múltiples naciones, que poseen activos totales por \$2,600 billones de dólares. Las ventas alcanzaron los \$5,200 billones de dólares; sumando el valor por subcontratación, licenciamiento y franquicias, en total ascienden a \$7mil billones de dólares. Lo anterior muestra la importancia comercial y de los servicios entre empresas trasnacionales y asimismo de las nuevas formas de inversión.

Las empresas trasnacionales son responsables de las dos terceras partes del comercio internacional, una tercera parte de ese comercio se realiza intrafirma. La IED es una forma de medir la capacidad productiva de las CT en los distintos países y a su vez considerar la magnitud de las redes financieras. En 1992 la IED alcanzó casi \$2 millones de millones de dólares (trillions) (mm), producto de la actividad de más de 170 mil empresas afiliadas extranjeras de más de 37 mil matrices; en 1996 se estimaron 39 mil CT y casi 270 mil filiales extranjeras (ONU, Boletín Sept 1996). Las cuales generaron aproximadamente \$5.5 mm de dls en ventas en todo el mundo en 1990 y \$6 mm de dls en 1996; comparado con la exportación mundial de bienes y servicios de \$4 mm de dls, de los cuales un tercio tomó la forma de comercio intra firma. Los flujos de inversión externa directa (IED) crecieron en la segunda mitad de los ochenta, pero comenzaron a declinar en 1991 debido a una fuerte caída en la inversión de los países desarrollados, como efecto de la depresión de los mercados. Los flujos de IED disminuyeron especialmente por la participación de Japón, Alemania, Francia, Reino Unido y los EUA, desde los cuales se movió el 71.5% del total de IED mundial y los cuales recibieron el 80.1% de la IED mundial, ver cuadro 2.6. La IED hacia los países en desarrollo en 1992 fue de \$338 mil millones de dls (el 19.8% de la total), América Latina recibió el 7.5%. El este, sureste y sur de Asia el 10.2% y África el 2% de la IED mundial. En 1995 la IED total alcanzó \$315 mil millones de dls, procedentes de las corporaciones de los cinco países mencionados. De ese monto, \$100 mil millones se dirigieron a los países en desarrollo, de los cuales China captó \$38 mil millones. En 1996 se calcula un monto total de \$2.7 millones de millones de dls, una tercera parte del cual corresponde a las 100 CT más grandes.

La IED se ha convertido en el principal flujo de capital neto hacia países en desarrollo, en 1995 representaron el 54% del total, \$100 mil millones de dólares y \$22 mil millones las inversiones de portafolio. Esto se debe a las nuevas formas de inversión, acuerdos regionales y bilaterales, lo cual está generando crecientes cadenas productivas que estimulan la globalización de los negocios (ONU, Boletín, Sept.1996). Las principales estrategias de la IED son las fusiones y adquisiciones, estas se presentan en energía, telecomunicaciones, industria farmacéutica y servicios financieros. Entre las adquisiciones figuran Marion Merrel Down en los EUA por parte de Hoechst de Alemania por \$7,100 millones de dólares; Canadian Seagram Co's. Fue adquirida por MCA en \$5,700 millones de dls; Crown Cork & Steel Co's de EUA fue adquirida en \$5,200 m de dls por Carnaudmetalbox de Francia; Sprint de EUA fue adquirida por Belgium Atlas, a su vez *joint venture* de France Telecom y Deutsche Telecom en \$4,200 millones de dls. Intercity Paging Service de Sri Lanka fue adquirida por United Communications Industry de Tailandia por \$2,800 millones de dls (ibid, p3). En total, las fusiones y adquisiciones de CT en EUA sumaron \$49 mil millones; las inversiones externas japonesas sumaron \$4 mil 500 millones de dls. Las transacciones dentro de la Unión Europea sumaron cerca de \$50 mil millones de dls, especialmente firmas alemanas, suizas, francesas e inglesas. En el Reino Unido predominó la recepción de IED por las adquisiciones de grandes firmas bancarias como Kleinwort Benson adquirida por Germany's Dresner Bank; Barings fue adquirida por ING de Holanda, y S.G. Warburg por la Swiss Bank Co.

En 1995 el 27% de la IED a los países en desarrollo se dirigió a América Latina, México atrajo \$7 mil millones de dls; Brasil, Argentina y Chile recibieron \$4 mil 900 millones de dls, \$3,900 millones de dls. y \$3 mil millones de dls respectivamente.

Una de las funciones más importantes de los grandes corporativos que tiene repercusiones en la regionalización actual del mundo, es organizar la producción de bienes y servicios, la coordinación de las distintas acciones a través de departamentos o divisiones que manejan distintas funciones, desde distintos países. Las empresas que cuentan con ventajas competitivas y se dirigen a los mercados internacionales, vía exportación, e inversión para producir fuera, necesariamente se integran a la producción internacional de bienes y servicios, que incluye todas

las actividades organizadas y controladas por CT de los países centrales, contribuyendo con ello, a crear valor en la cadena productiva mundial. Un esquema básico de las formas como funciona una cadena de valor se explica en una integración de actividades horizontal y vertical (Porter, 1990); las actividades vinculadas verticalmente incluyen la logística interna, como la selección del sitio y de las operaciones a realizar en la empresa, y la logística externa o el movimiento de los productos, incluye la mercadotecnia, publicidad y ventas, y los servicios postventa. Las actividades vinculadas horizontalmente incluyen el manejo de recursos humanos, investigación y desarrollo, finanzas, contaduría y otras funciones gerenciales, llamadas funciones de infraestructura empresarial.

Como resultado de un largo proceso de desindustrialización que fue provocado por la caída de las tasas de ganancia desde mediados de la década de 1960, las empresas tienden a vincularse en diversas actividades de procesamiento, al interior de la unidad de trabajo, con pequeñas plantas independientes, y aún con grandes corporaciones. Esto ha inducido a la flexibilización en el manejo de la producción y la distribución y a un mayor grado de integración de grandes y pequeñas empresas en sus transacciones. En Japón, desde la posguerra, el Estado indujo a la cooperación entre distintos organismos y empresas privadas para la inversión conjunta en investigación, tecnología y desarrollo, uno de los argumentos es velocidad con la cual los descubrimientos se aplican a nuevos procesos y productos comerciales. Esto está generando crecientes negocios basados en la colaboración, desde la fase de innovación hasta la de comercialización, motivado por la competencia mundial (Sullivan, 1995, 24)

Sin importar el tamaño, la operación de actividades internas trata de reducir costos dentro de la planta o lugar de trabajo, en tanto que las economías externas resultan de reducir costos de relaciones con unidades fuera de la planta. Según Scott (1993), la reducción de costos se relaciona con los efectos de escala y alcance (*scope*); la escala es en relación con el tamaño de un sistema productivo y el alcance se refiere al grado de integración o desintegración de los sistemas productivos. De acuerdo con Scott y Storper (1992), las redes de producción se subdividen en internas y externas. Las economías internas de alcance tienen la capacidad de producir dos o más productos relacionados de manera más eficiente o más barata. Las economías externas de visión

son aquellos complejos o aglomeraciones industriales que incrementan la variedad o el rango de diferentes productores. Esto implica una creciente especialización. Walker (1988), Scott y Storper (1992) y Piore y Sabel (1984) entre otros, diferencian cuatro formas de organización para la producción, y retomando esa clasificación con objeto de distinguir la organización de aquellas industrias de alta tecnología, Clarke y Holly (1996). Estos últimos consideran en primera instancia, los talleres especializados aislados, con pequeña producción; una segunda forma, los procesos industriales de alta economía interna, tanto de escala como de alcance. La tercera forma es la de economías integradas externamente y desintegradas internamente, el caso de empresas subcontratistas, alianzas estratégicas, contratos de servicios, acuerdos; organización característica de industrias electrónicas, de herramientas y maquinaria, joyería, ropa. Y de un cuarto tipo, aquellas industrias basadas en una alta integración de escala y alcance interna y externa, por ejemplo el ensamblado automotriz que opera con una organización *just-in-time* de inventario variable, pero también empresas de gran escala como los sistemas de producción de vivienda, aviones, ó las comunicaciones satelitales que producen en pequeña escala; este es el caso de la especialización flexible compleja de empresas, caracterizada por una rápida tasa de retorno del capital, productos sofisticados y transacciones en mercados externos (Clarke y Holly, 1996, 129).

Estas formas de organización geográfica y funcional, han evolucionado rápidamente, con una tendencia hacia la integración compleja. Sin embargo, coexisten indistintamente en todos los países más industrializados; en parte debido a que la estructura productiva en la mayoría de los países está dominada por pequeñas y medianas empresas; el grado de integración de éstas con las CT, depende de todos aquellos factores señalados anteriormente, como la inversión en tecnología, de la competitividad, de la división internacional, políticas del Estado y empresariales. La integración simple se refiere a la CT establecida aislada, cuyo vínculo principal con la filial foránea se da a través del control de la propiedad, de la transferencia de capital y tecnología. En general, la creación de valor recae sobre la filial, que puede establecer vínculos con subcontratistas y suministros locales, empleando trabajadores y gerentes locales. Esto se presenta donde las economías locales ofrecen materias primas, y es difícil o cara la importación de materiales y componentes.

La integración simple de las CT, en la producción internacional es a través de la subcontratación, ya que se utilizan las ventajas de localización, la producción es controlada por la matriz o a través de la propiedad de la filial, asimismo establece vínculos con otras empresas generalmente de trabajo intensivo como subcontratistas, los diseños de los subcontratistas son acordes a las especificaciones de las CT. Esta estrategia ha incrementado la producción considerablemente, ha creado zonas de procesos exportadores como la franja maquiladora en la frontera mexicana con los EUA, la cual atrajo a numerosas empresas norteamericanas y japonesas en la década de los ochenta. Un ejemplo de este tipo es la CT Nike, la cual subcontrata la manufactura de tenis y ropa en más de cuarenta ubicaciones separadas, la mayoría en el Sur y sureste asiático (con salarios de \$38 dólares al mes),⁵ el diseño y la mercadotecnia se realizan en la matriz de EUA, apoyándose en los servicios de una empresa de comunicación por satélite desde Taiwán.

La integración compleja se basa en la habilidad de la empresa para elevar la producción o suministro donde es más redituable. En este sistema de integración compleja, cualquier filial operando en cualquier parte puede conformar por si misma, con otra filial o con la matriz, las funciones de la empresa como un todo, ver figura 1. Cada operación se juzga en términos de su contribución a la cadena de valor en conjunto. Así, la integración compleja implica la ubicación de varias actividades funcionales, no sólo producción, sino investigación, desarrollo, finanzas, contaduría, etc. donde pueda ser realizada con las mayores ventajas de una estrategia general. La investigación se puede realizar fuera de la matriz, p.e. las pruebas de superconductividad para la IBM se realizan en Suiza; los productores japoneses de autos realizan investigación en los EUA; la Ford realiza el diseño de prototipos en plantas de Europa y EUA, conectadas por redes de computadoras. En la industria de automóviles han adoptado la integración compleja en la manufactura de componentes y en el ensamblado de productos finales. Honda, Toyota y Nissan han establecido redes en norteamérica y esta última en México también. Ford y General Motors han reconvertido redes de integración simple con Europa a partir de previas filiales aisladas. El entrenamiento es un aspecto de la estrategia compleja, ya que las plantas filiales realizan prácticamente o potencialmente cualquier actividad; Ford (EUA) y Mazda (Japón) envían a sus trabajadores de producción de la planta conjunta en Hermosillo a Japón y a las fábricas europeas

⁵ Bennett Harrison (1994) Lean and Mean. The changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility.

de Ford, para entrenamiento. El equipo de ingeniería que introdujo el modelo Ford Mondeo en Bélgica, entrena ingenieros norteamericanos para la misma función en EUA. Motorola (EUA) envía ingenieros chinos a Hong Kong, Singapur y EUA para entrenamiento, rotando sus gerentes más entrenados para la filial china para la manufactura del semiconductor para todo el mundo. La empresa Xerox se integra a través de *joint ventures* con sus filiales desde que inició operaciones en los ochenta; las filiales controlan su propio diseño del producto, las redes de suministro, operaciones de ensamble, mercadotecnia y distribución. La función de procuración, la realiza un grupo para todas las afiliadas, p.e ha reducido el número de proveedores. Otra empresa, la ITT, ha centralizado la función de procuración en una afiliada en Bélgica encargada de las compras e inventarios de papel (su mayor insumo), para tener ventaja de las fluctuaciones de precios. Otra función es la planeación corporativa, donde ejecutivos jerarquizados en segmentos de negocios por región y función corporativa y de las filiales. Se reúnen periódicamente en distintos sitios para reportar simultáneamente a la oficina central de un segmento de negocios y del país para tomar medidas corporativas.

La producción en pequeña escala (*small-batch*) requiere menos integración de procesos manufactureros, reduce al mínimo tamaño de mercado requerido para la obtención de ganancias y permite a la empresa explotar nichos estratégicos, esta forma la emplean pequeñas y medianas empresas, lo cual sugiere la UNCTAD es la contraparte a las fuerzas que integran la producción internacional (WIR, 1993, 131).

CONCLUSIONES

La dinámica entre comercio e inversión ha sido transformada por cambios en nuevas tecnologías en por lo menos tres aspectos: la transportación de bienes, servicios, activos intangibles y gente, en las tareas relacionadas con la organización y administración de las firmas a grandes distancias y en su contribución al crecimiento de la producción internacional. Esto ha repercutido además de la eliminación de barreras físicas, políticas al incremento de las CT, las cuales se triplicaron en un cuarto de siglo. Algunos de los temas que surgen en las CT al expandir su actividad, son donde localizar sus actividades de valor agregado, dónde invertir y dónde comerciar. La IED crece rápidamente y propicia la expansión de una cadena de producción y comercio internacional dentro de las CT; cada vez se estrechan más los vínculos de inversión mundial y las estrategias comerciales. Como resultado de ello crece el volumen de comercio intrafirmas, lo cual crea nuevas formas de integraciones globales y por otro lado se incrementa la competencia de los negocios internacionales, y una mayor presión de las CT hacia las políticas de comercio nacional.

Los gobiernos de los países Latinoamericanos adoptaron las políticas neoliberales acordes al proceso de globalización, no obstante que han sido desventajosas para las mayorías, han propiciado la desnacionalización de empresas productivas, la quiebra de la planta pequeña y mediana nacional, la pérdida del empleo, han propiciado la especulación financiera, la agudización de la deuda externa, la intervención política y militar, la caída de los niveles de bienestar y seguridad social; en general, la agudización de los problemas sociales internos. Sin embargo se consideran como procesos de "limpieza" o castigo al capitalismo ineficiente, poco productivo, con altos costos de operación, donde son excluidos del modelo trabajadores por implementos tecnológicos modernos más productivos y baratos.

La crítica al modelo de la globalización productiva, financiera, no es la modernización implícita derivada de la tecnología, que los países y regiones que rigen al sistema mundial difunden, con nuevas formas de organización flexible de la producción, la ampliación de mercados y consumo, la innovación tecnológica, la readecuación de procesos de trabajo, valores, la cooperación mundial para la producción, etc.; sino el que estos avances entran en contradicción directa con el

trabajo, desvalorizándolo, especialmente en regiones periféricas; y por otro lado, porque convierten a una masa social en excedente. Las políticas neoliberales, desde mediados de la década de 1980 generan una economía ficción sobre la base de la especulación del dinero sobre la inversión productiva; y la exclusión social, sobre el trabajo y la producción supertecnificadas, dejando de lado la economía real, cuyos ajustes se estructuran de manera conflictiva.

La importancia de la integración económica de la Ciudad de México en función de la escala global, medida a través de la conformación de redes comerciales, financieras, y de servicios especializados favorecen a los grandes grupos oligopólico financieros y a transnacionales.

Dentro del conjunto de actividades desarrolladas por las CT, es importante distinguir aquellos procesos en los cuales la integración global considere las características sociales propias; p.e es importante el consumo de servicios que apoyan a la producción o a la circulación del capital pues, es allí donde se genera la interrelación con otras empresas, nacionales y extranjeras. El transporte de bienes para consumo productivo y comercialización, así como los servicios al productor adicionan valor a los bienes producidos y los servicios realizados, puesto que sin su intervención no se realizaría el consumo, por tanto se insertan en la lógica de la circulación del capital. La integración de la ciudad y nuestro país al sistema mundial debe contemplar formas de cooperación para el desarrollo tecnológico en esos procesos, no sólo para apoyar la producción sino para diversos fines, tanto a iniciativa del Estado como los particulares.

La informatización es fundamental como fuente de generación de conocimientos en diversas ramas científicas y tecnológicas; lo cual a su vez requiere una mayor organización y manejo de información. Es responsable de la dirección y cambio de procesos productivos y en general del incremento y desarrollo de los servicios. Esto genera a su vez una concentración de actividades en donde existe una densidad de infraestructura requerida; la cual se presenta en centros urbanos con actividades muy rentables. Las metrópolis ofrecen estos requerimientos y a su vez generan acciones que forman parte de la gestión metropolitana, reestructuran internamente el conjunto de las funciones urbanas, con todas sus contradicciones sociales. La creación de centros de decisión en las metrópolis, se debe a que éstas son centros de difusión de información y en general

depositarias de la modernización actualmente basada en el posfordismo, el cual genera intrínsecamente los espacios mundiales o globalizados, producidos por agentes capitalistas, y el Estado.

Las nuevas formas de inversión transnacional, especialmente hacia países en desarrollo, incluyen los *joint ventures*, con participación de valores, para la capitalización de tecnología u otros activos, o en otras formas, tales como licencias, acuerdos, arreglos de equipo manufacturado original, subcontratación, contratos llave en mano. Esta estrategia tiene el objetivo de mantener el control sin los riesgos asociados con la inversión directa. Un ejemplo de esas nuevas formas de inversión es la manufactura internacional de componentes, en las cuales se establecen relaciones de cuasi integración con empresas domésticas, tales como electrónicos de consumo, textiles, ropa y del calzado. El ensamblado automotriz se produjo con IED a través de acciones en 53%, y 43% en otras formas. Las industrias química y del petróleo a través de contratos llave en mano y de ingeniería.

En los países desarrollados, la manufactura está en constante innovación, por ello las CT retienen el control de toda o la mayor parte de la propiedad de las empresas filiales. No obstante, hay acuerdos de alianzas estratégicas en industrias de alta tecnología, con el objetivo de compartir los costos del desarrollo de nuevos productos, y tener rápido acceso a tecnologías cambiantes. Esas alianzas estratégicas incluyen la fertilización tecnológica cruzada que permite emplear la original en otras industrias donde se pueda aplicar. La adopción de esas tecnologías ha alterado la fuentes y patrones de localización de las CT en favor de la calidad, y proximidad al sitio de la manufactura final. Las nuevas tecnologías reducen los costos de trabajo, mejoran las estrategias empresariales. La industria de partes eléctricas y de motores se conforma con componentes externos; sin embargo, hay una creciente tendencia a preferir establecer *joint ventures* u otras formas de relación con las empresas suministradoras. Esto va en contra de aquellos países en desarrollo cuyas ventajas comparativas yacen en el trabajo intensivo en operaciones de ensamblado, cuyo mercado se reducirá al interno. Mientras más compleja sea la tecnología para la producción, las CT se ubicarán y participarán en la totalidad o mayoría de la propiedad de las filiales (UNCTAD, WIR, 1993, 76).

El capitalismo postfordista construye una espacialidad propia distinta a períodos anteriores. Se basa en el trabajo y el capital flexible, en la utilización de nuevas tecnologías de información y comunicación, en los servicios que ayudan a la realización de la mercancía: publicidad, de imagen, operación; en esta tendencia hacia la oligopolización empresarial a nivel mundial participa la Ciudad de México.