

## Desindustrialización, terciarización y estructura metropolitana: un debate conceptual necesario

LISETT MÁRQUEZ LÓPEZ\*  
EMILIO PRADILLA COBOS\*\*

pp. 21-45

### Resumen

La industrialización, la urbanización que impulsó y sus historias han generado teorizaciones e interpretaciones desde diversas corrientes del pensamiento. Menos estudiado ha sido su opuesto, la desindustrialización. En varios países latinoamericanos este proceso se observa desde la crisis de 1982, pero su análisis sufre una escasez de referentes teóricos e interpretativos, y enfrenta el escepticismo de quienes buscan explicaciones, entre ellas la terciarización de las economías como proceso ineluctable en la actual modernización. Aquí analizaremos las conceptualizaciones debatidas en los ochenta, y las confrontaremos con las condiciones estructurales y las circunstancias históricas de América Latina y sus metrópolis, indagando también sobre sus causas y sus posibles impactos en las estructuras urbanas que produjo la industrialización.

### Palabras clave

Causas estructurales / Desindustrialización / Terciarización informal / Impactos urbanos / Metrópolis / América Latina

### Abstract

Industrialization, the urbanization it boosted and its stories have generated many theories and interpretations from many schools of thought. Its opposite, the deindustrialization, has been less studied. This process has been observed in many Latin-American countries since the 1982 crisis, but its analysis lacks theoretical and interpretative references and faces the skepticism of those who seek explanations such as tertiarization of the economy, seen as ineluctable in the current modernization. We will analyze the conceptualizations debated in the eighties, and will confront them with the structural conditions and historical circumstances in Latin America and its metropolis; we will also search for its causes and its possible impact on urban structures produced by industrialization.

### Key words

Structural causes / Deindustrialization / Informal tertiarization / Urban impacts / Metropolis / Latin America

\* Investigadora de Metrópoli 2025, Centro de Estudios para la Zona Metropolitana A.C., México D.F.  
Correo-e: lismarq@hotmail.com

\*\* Profesor-investigador del Departamento de Teoría y Análisis, Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco, México D.F.  
Correo-e: emiliopraddilla@hotmail.com

## Introducción

La *industrialización*, la urbanización que impulsó y sus historias han sido objeto de muchas elaboraciones teóricas e interpretaciones concretas para continentes, naciones, regiones, ciudades y áreas particulares, elaboradas por diversas corrientes del pensamiento. Menos estudiado ha sido su opuesto, su negación, la *desindustrialización*. Como proceso reciente, su análisis padece una escasez de referentes teóricos e interpretativos y enfrenta el escepticismo de algunos investigadores que prefieren buscar otras explicaciones, entre ellas la *terciarización* de las economías, en particular las urbanas, como proceso ineluctable en la fase actual de *modernización neoliberal*.

En este ensayo, que forma parte de un trabajo de investigación sobre la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) en revisión,<sup>1</sup> analizaremos las elaboraciones conceptuales en torno a estos procesos, como herramientas para el trabajo específico. Indagaremos también, a nivel hipotético, sobre sus causas y sus posibles impactos en la urbanización que en su momento produjo la industrialización, refiriéndonos en particular a las condiciones estructurales y las circunstancias históricas de América Latina y sus metrópolis.

## El debate sobre la desindustrialización

En la elaboración conceptual, nos enfrentamos a dos aspectos distintos: las evidencias empíricas del proceso de desindustrialización en los países y/o en sus metrópolis, y el debate sobre su teorización.

## Las evidencias de la desindustrialización

En la década de los setenta y hasta mediados de los ochenta del siglo XX, en el territorio de las grandes ciudades de Europa y América del Norte se registraba el proceso opuesto a la industrialización: la desindustrialización. El capitalismo en el mundo se enfrentaba entonces al agotamiento del *patrón de acumulación de capital con intervencionismo estatal*, y luego a la recesión económica generalizada y sincronizada de inicios de los ochenta.

Diversos análisis de la evolución de la industria en las grandes aglomeraciones urbanas confirman que el proceso de desindustrialización se manifestó en ese período en metrópolis estadounidenses (Nueva York, Chicago, Filadelfia, Detroit, etc.), europeas (Londres, Manchester, Copenhague, Ámsterdam, Barcelona y Madrid, entre otras), y latinoamericanas: México, Sao Paulo, Río de Janeiro y Buenos Aires (Méndez y Caravaca, 1999:261).

<sup>1</sup> Revisión y ampliación del trabajo de Lisett Márquez López «La desindustrialización del Área Metropolitana de la Ciudad de México 1980-2004», presentado en septiembre del 2005 como tesis de grado para obtener el título de Maestra en Estudios Regionales, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México, D.F.

En esa época de incertidumbre económica, se entendía la desindustrialización como la tendencia a la contracción de la base manufacturera, sobre todo del empleo industrial, en un ámbito territorial concreto: un país, una región o una ciudad (Martín y Rowthorn, 1986). Nuestro interés se refiere básicamente al proceso observado en las metrópolis.

Según Ricardo Méndez, algunos autores vieron en esta contracción de la base manufacturera de diversas metrópolis la ruptura del anterior proceso de crecimiento económico y demográfico metropolitano. Estas ideas, dominantes a mediados de los ochenta, quedaron expuestas en el estudio coordinado por F. López Groh «Áreas metropolitanas en la crisis», en donde afirmaba:

La aparición y persistencia de la crisis ha venido a quebrar, en gran medida, el creciente proceso de concentración de recursos y de crecimiento industrial de las áreas metropolitanas que había caracterizado la fase anterior en que se produjo la acumulación. En las grandes aglomeraciones urbano-industriales se han producido importantes reestructuraciones de su sistema productivo, descensos de su nivel de ocupación industrial y el desmantelamiento de numerosas instalaciones (...). El análisis de la evolución de los tejidos industriales se revela como un factor primordial para entender la crisis de las áreas metropolitanas, por cuanto esta se manifiesta fundamentalmente como una crisis industrial. (...)  
Subsiste el peligro de desindustrialización, es decir de drástica reducción ocupacional en el sector industrial y de desmantelamiento de una parte importante de la capacidad productiva de algunas áreas metropolitanas y de determinadas zonas dentro de ellas... (Citado por Méndez, 1993:15).

Sin embargo, Méndez e Inmaculada Caravaca señalaron que el debate cambió de lógica luego de la recuperación económica de los países del capitalismo avanzado a partir de 1985 y de la reestructuración neoliberal y la nueva fase de mundialización del capital denominada *globalización* (Méndez y Caravaca, 1999:267).

Tres procesos se habrían combinado desigualmente en esa nueva etapa en los países del capitalismo avanzado: 1) el regreso de la industria hacia las metrópolis, en particular a sus ámbitos urbano-regionales, luego de una fase de desconcentración territorial (Scott, 1994); 2) la desaparición de las industrias en las áreas centrales de las ciudades y su emigración hacia las periferias metropolitanas o los ámbitos interurbanos de las ciudades región; y 3) la difusión de las nuevas industrias en otros territorios regionales y urbanos distintos a los de las grandes metrópolis antiguamente industrializadas.

En palabras de estos autores:

El proceso de difusión de la industria hacia las coronas metropolitanas, iniciado ya durante la etapa fordista, se ha intensificado durante las dos últimas décadas. Tanto las empresas que abandonan la ciudad central para modernizar/ampliar sus instalaciones,

reorganizar su funcionamiento y obtener plusvalías por la venta de sus antiguos solares, como otras de nueva implantación, interesadas en los mercados y las economías externas metropolitanas, convierten a algunos de los núcleos satélites en los de mayor dinamismo. (Méndez y Caravaca, 1999:274).

Adicionalmente, señalamos nosotros, esos cambios ocurrían en los países avanzados, en otras situaciones de relación técnica entre medios de producción y fuerza de trabajo producto del acelerado cambio tecnológico en los procesos de trabajo, que reducían significativamente (y lo siguen haciendo) la fuerza laboral necesaria para los mismos procesos productivos, lo que implicaba la contracción del empleo industrial en el conjunto de la economía (v. Coriat, 1992a).

Esta recuperación de la industrialización en los países dominantes y sus regiones metropolitanas fue, creemos, la causa del abandono de la discusión sobre el tema de la desindustrialización en los países del *primer mundo*. Pero, a nuestro juicio, esta constatación no resolvió todos los problemas planteados, ni es necesariamente válida para las metrópolis latinoamericanas, que son nuestro problema de investigación, y en muchas de las cuales prosigue la pérdida absoluta o relativa de la base productiva industrial.

### **Las explicaciones de la desindustrialización**

Las explicaciones teóricas de la desindustrialización se han planteado en dos niveles distintos: en el nacional, y en el de las ciudades o metrópolis.

#### *a) En el ámbito nacional*

Para Barry Bluestone y Bennett Harrison (1982), la desindustrialización debe entenderse como una sistemática caída de la inversión en la capacidad productiva de la nación; las altas tasas de desempleo, el crecimiento de la economía doméstica y la falta de competencia satisfactoria en el mercado internacional también muestran la desindustrialización.

Benjamín Coriat, reconocido analista del proceso de reestructuración industrial en curso en los países dominantes, en su esfuerzo por llegar a una definición incluyente de la desindustrialización, señala:

La desindustrialización es pues definida en el cruce de tres series de fenómenos que deben manifestarse de manera conjunta, para que sea legítimo hablar de desindustrialización. Según esta definición, admitida prácticamente por todos los interlocutores preocupados por el debate teórico que el fenómeno ha hecho surgir, una economía se encontrará en desindustrialización si: durante un período mediano-largo (decenal o pluridecenal) se manifiesta una reducción *relativa* del empleo y del valor agregado industriales en relación al empleo y al valor agregado totales; reducción acompañada de dificultades duraderas en el equilibrio de las cuentas exteriores... (Coriat, 1989:37).

Particularizando la caracterización de Coriat, que compartimos, nosotros señalamos que la desindustrialización, como proceso, *debe referirse a un ámbito territorial específico* (un país, una región, una metrópoli o ciudad), y entenderse como la disminución de su base industrial durante un período mediano o largo de tiempo, que se expresa en: a) el cierre definitivo de establecimientos industriales, ponderado por su tamaño para evaluar su importancia, que conduce a la reducción del total de empresas; b) la disminución del número total de trabajadores industriales; c) la reducción absoluta del capital fijo y/o del ritmo de su formación; y d) la disminución del volumen de la producción industrial, medido en productos físicos, en valor total o agregado. La tendencia a la disminución en términos reales –valores totales– de varias de estas variables, en un período mediano o largo, mostraría una *desindustrialización absoluta*.

La desindustrialización puede producirse también en términos *relativos*, es decir, la pérdida de peso o participación de la industria de un ámbito territorial, siguiendo sus distintas variables básicas, en el total de la economía local, o en el total del sector industrial nacional, o de la economía nacional en su conjunto, aunque no se produzcan pérdidas absolutas.

Aunque la reducción constante y permanente de la fuerza de trabajo industrial en un ámbito concreto es un indicador muy significativo, socialmente muy relevante, tenemos que advertir que por sí solo no muestra un proceso de desindustrialización, ya que puede ser el resultado de una reestructuración profunda de la relación entre la fuerza de trabajo y los medios de producción (elevación de la *composición orgánica del capital*), que conduzca a la disminución de la fuerza de trabajo necesaria para producir la misma masa de productos, o, aun, para incrementarla, como ha ocurrido a raíz del cambio tecnológico acelerado en los procesos de trabajo con la computarización y robotización de las fábricas. En este caso, hablaríamos de un *incremento de la productividad del trabajo*, que no implica desindustrialización.

Sobre la valoración de los factores de la tendencia a la desindustrialización, existen dos posturas o valoraciones distintas: la de corte liberal, y las poskeynesianas y neomarxistas.

Para los liberales y neoliberales, la desindustrialización es un aspecto del proceso de cambio estructural, que incluyó el paso de la agricultura a la industrialización urbana, y ahora continuaría con el tránsito hacia la terciarización. De acuerdo con esta interpretación, lo que equivale a desindustrialización es la declinación relativa del sector manufacturero en la participación del producto o del empleo. Cuando se la define de esta manera, habría razones para decir que la desindustrialización es un resultado inevitable del cambio, en el camino del crecimiento. Estos autores suelen decir también que la desindustrialización es un fracaso progresivo, en el sentido de que un país no alcanza un excedente de exportaciones sobre las importaciones de manufacturas que impulse el crecimiento de la industria y ayude a la economía a mantener el equilibrio con el exterior (Cusminsky, 1993).

En un análisis reciente sobre el caso argentino, se expone así esta postura:

Rowthorn y Ramaswamy no atribuyen al término desindustrialización un sentido negativo sino que, por el contrario, lo consideran un síntoma de desarrollo económico exitoso en el cual, durante la primera etapa de industrialización se produce el traspaso del empleo desde la agricultura hacia la manufactura y luego de producida esta primera etapa de industrialización, desde esta hacia los servicios. (Citado por Kulfas y Ramos, 1999:34).

En cambio, las tesis desarrolladas por Cohen y Zysman, precisadas en 1989 en un texto colectivo del Massachusetts Institute of Technology (MIT), afirmaban que si bien el fenómeno de crecimiento relativo del sector servicios es irreprimible, este no garantiza ni el retorno al crecimiento, ni el equilibrio externo, porque el dominio de los servicios estratégicos sigue siendo dependiente del dominio de los conocimientos manufactureros, de los cuales no son sino un producto adjunto. El crecimiento interno y el equilibrio externo, que constituyen dos dimensiones inseparables del bienestar económico, no pueden ser obtenidos sin un sólido y potente sector manufacturero (citados por Coriat, 1989:54-59).

Estos autores sustentaban sus afirmaciones en varias tesis fundamentales: a) los servicios, y en particular los que generan un alto valor agregado, son productos agregados y dependientes de la actividad manufacturera;<sup>2</sup> b) la productividad del sector servicios es menor que la del sector manufacturero;<sup>3</sup> c) no es posible recurrir al intercambio de servicios como vía para reequilibrar las cuentas externas;<sup>4</sup> d) los ingresos obtenidos por el intercambio de la propiedad intelectual son muy inferiores a las rentas tecnológicas cautivas en los productos de masas; y e) por tanto, es necesario impulsar un proyecto voluntario de reindustrialización cuando se constata el debilitamiento del sector.

La marcada diferencia de productividad entre la industria y los servicios explica dos hechos de gran importancia en este análisis: el sector industrial disminuye más rápidamente su presencia en términos de unidades productivas y personal empleado, a valor agregado constante, que el de servicios, por su alto diferencial de productividad en favor de la industria;

<sup>2</sup> El gran desarrollo del comercio, las finanzas y los servicios especializados en la etapa actual del capitalismo tiene como *soportes* a la informática y los medios de comunicación, cuyos *instrumentos o medios de producción del efecto informacional y/o comunicacional* (teléfonos, celulares, micro y macro computadores, cámaras fotográficas, de video y audio, impresoras, satélites de comunicación, etc.) son el *producto* de largos procesos históricos de aplicación del conocimiento científico en la industria, de donde salen hoy los nuevos *objetos* tecnológicos.

<sup>3</sup> En México, las tasas de crecimiento del PIB sectorial y de competitividad del sector servicios han sido menores o iguales que las del sector industrial desde 1950. Desde 1970, la tasa de crecimiento de la productividad del sector terciario en México ha sido significativamente menor que la del sector secundario; la diferencia se hace mayor si tomamos como referencia a las industrias líderes (Ortiz, 2006:83-84).

<sup>4</sup> La diferencia de participación relativa de los bienes industriales y los servicios al productor y/o al consumidor en las balanzas comercial y de pagos de los países desarrollados y los atrasados valida esta afirmación. China sustenta su gran crecimiento actual, y es temido por los empresarios del mundo, por la masa de exportaciones de productos y no por la de servicios. Según la Cepal (2001:46), a pesar del gran crecimiento de las exportaciones y las importaciones latinoamericanas de bienes durante la década de los noventa, el de los servicios comerciales fue mucho menor, y estos perdieron parte de su participación en el total, ya de por sí baja al inicio de la década.

y por la misma razón, el más rápido crecimiento del sector servicios en un ámbito territorial no implica necesariamente un crecimiento del PIB y del ingreso local y un mejoramiento de sus términos de intercambio.

Los poskeynesianos, que sostienen la idea de que la desindustrialización tiene graves consecuencias negativas, esbozan un argumento importante, apoyado en la referencia a las leyes de Kaldor-Verdoorn, el cual consiste en recordar que de la observación de las tendencias pasadas del crecimiento económico considerado en su conjunto se deriva que:

... la tasa de crecimiento de la economía ha sido siempre dependiente principalmente de la tasa de crecimiento de la industria, y esta misma tasa está fuertemente correlacionada con aquella del crecimiento de la productividad manufacturera. En estas condiciones, la misma reducción relativa de la industria significa el riesgo de ver atenuarse o romperse uno de los resortes esenciales de la dinámica económica, pues la caída del dinamismo manufacturero se transmite a la economía en su conjunto.

Quienes sostienen esta tesis no dejan de remarcar que, ayer como hoy, la productividad de los servicios (independientemente de la dificultad que haya para medirla) es siempre netamente inferior a la del sector manufacturero. De ahí la idea, también defendida, de que las sociedades terciarias corren el fuerte riesgo de ser constituidas por economías con crecimiento lento o en todo caso más lento con respecto a las que fueron las tasas de crecimiento del período del rápido desarrollo manufacturero. (Coriat, 1989:35).

Este argumento, que asumimos en lo general, es aún más tajante en el análisis neomarxista, pues este parte de la idea de que el sector terciario —comercio y servicios— es improductivo, no genera nuevo valor, y sustenta su actividad, necesariamente, en los valores producidos en el sector productivo, los cuales intercambia o utiliza como medios o soportes de su actividad. Compartimos estos planteamientos. Por ejemplo, como señalamos antes, lo más significativo de la *nueva economía*, la informática, se sustenta materialmente sobre la producción de equipos de cómputo, video y sonido, de transmisión de información y de comunicación aérea y espacial, salidos de la industria.

A quienes hablan apologeticamente de la *revolución terciaria*, tenemos que recordarles que el sector comercio, en lo que se refiere al intercambio de bienes, depende de la producción de estos: se vende lo que ya ha sido producido, o va a producirse a partir de su preventa, pero cuando hay capacidad para hacerlo.

#### b) *En el ámbito urbano*

Fieles a nuestro supuesto básico de que todo proceso social se materializa en un territorio concreto, podemos afirmar que la desindustrialización ocurrió en los países dominantes, y sigue ocurriendo en América Latina, sobre todo en las grandes metrópolis, que fueron el escenario más importante de la industrialización de los países latinoamericanos desde la posguerra.

Algunos autores, desde sus propios supuestos teóricos e ideológicos, explicaron la contracción de la base industrial de las ciudades como parte del proceso «natural» de *desurbanización* o *contraurbanización*, considerado como una tendencia inherente al desarrollo de las sociedades capitalistas avanzadas en su transición hacia la *sociedad posindustrial*.

En algunos casos, la transposición de los modelos sobre el ciclo de vida de los seres biológicos al cambio urbano-metropolitano llevó a identificar una serie de fases sucesivas relacionadas con las mutaciones técnicas y económicas: desde la centralización y el fuerte crecimiento de las etapas iniciales (*periodo de urbanización*), las ciudades habrían avanzado hacia una expansión periférica progresiva (*suburbanización*), acompañada por el declive de sus áreas centrales, que al acentuarse habría dado paso a una fase de *desurbanización* unida a una mayor dispersión del crecimiento. Cerrando el ciclo, estos modelos plantean la posible recuperación de los atractivos urbanos que inauguraría un nuevo período histórico: la *reurbanización* (Sobrino, 2003:198).

A nuestro juicio, este esquema circular, de relación lineal causa-efecto, cargado de simplismo, ignora la acción de factores socioeconómicos endógenos o exógenos contrarios a la *reurbanización*: agotamiento de recursos naturales, elevada contaminación ambiental, altos precios del suelo, saturación de la vialidad, mayores costos laborales, pérdida de competitividad internacional, cambio tecnológico, políticas públicas de desconcentración, etc. Deja también de lado la acción de contratendencias favorables a la reurbanización: ventajas de localización y aglomeración, relación con centros de investigación y desarrollo, políticas públicas de promoción, cambio tecnológico en la industria que permite su permanencia en ciertas áreas urbanas, revalorización de áreas centrales mediante renovación urbana o procesos de revitalización, acciones políticas de Gobiernos, o movimientos de llegada de capitales, etc. Estos factores positivos o negativos modifican la aparente naturalidad del ciclo.

Desde la perspectiva que nos interesa discutir, la consolidación de la *metrópoli madura* ha sido relacionada unívoca y directamente con un proceso de desindustrialización-terciarización, que sustituye la base productiva anterior por una economía de servicios e información, muy ligada a la idea de sociedad posindustrial (Garza, 2006c; Méndez, 1993).

En su libro *La ciudad global* (1991), Saskia Sassen señala que lo que caracteriza a las ciudades globales son los servicios especializados a la *producción*, cuya magnitud y evolución, en la propia denominación, dependerían de las del sector productivo industrial. Esta caracterización, sin reconocer la implicación explícita en el concepto, ha sido tomada por autores que aceptan la tesis del paso de la industrialización a la terciarización como etapa inevitable del desarrollo.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Para Gustavo Garza (2006b:62), «Las actividades primarias y secundarias quedarán como meros apéndices de la servicialización experimentada en las economías avanzadas», tesis extrapolada para el caso mexicano a lo largo de su artículo. Para Carlos de Mattos (2007:9),



### **Desindustrialización y servicios especializados a la producción**

La evolución de las economías capitalistas nacionales no se limitaría a la transición del sector primario al sector secundario, aún no concluida, pero muy avanzada; para algunos autores, el sector manufacturero está sufriendo hoy en día, frente a la expansión del sector terciario, un destino similar al del sector agrícola de antaño. Hay quienes denominan *desindustrialización* a este fenómeno; otros lo llaman *terciarización*. Pero cualquiera que sea la denominación, se trataría siempre de caracterizar el declive, relativo o absoluto, real o imaginario, del sector manufacturero y, en contrapartida, la ascensión del sector terciario (Polesse, 1998).

La terciarización aparece también como parte de la reestructuración interna de las empresas industriales por fragmentación del trabajo y autonomización de las unidades administrativas correspondientes, que se manifiesta en la estadística de establecimientos, empleo y producción, etc.

Según Méndez y Caravaca (1999), el proceso de terciarización en las empresas industriales de los países desarrollados se sustenta en la progresiva automatización de las tareas de fabricación más repetitivas y simples, de escaso valor agregado, o su traslado a espacios y países periféricos, lo cual ha reducido la proporción de empleo en las mismas dentro de las industrias asentadas en las grandes ciudades; pero incrementaría, añadimos nosotros, el empleo y el valor en los países o ciudades atrasados que reciben esta transferencia. Aumentan, en cambio, los trabajadores que se ocupan en las actividades anteriores a la fabricación directa (investigación y desarrollo, diseño, dirección y gestión, etc.) y posteriores (control de calidad, comercialización, etc.), como parte de unos procesos productivos cada vez más complejos.

Crecen así los empleos en una serie de *servicios a las empresas o a la producción* complementarios (Sassen, 1999), que en algunos casos son internos a las propias empresas, lo que favorece una creciente terciarización industrial, o que cada vez más son descentralizados y realizados por empresas externas, en un proceso de creciente división técnica y social del trabajo. Se consolida con ello un continuo industria-servicios en el que las nuevas formas que adopta el crecimiento industrial son la clave explicativa para el desarrollo que experimentan numerosos servicios externalizados, característicos de las economías avanzadas (Méndez, 1997).

Junto a un cambio en las ocupaciones y la estructura profesional de los trabajadores industriales, el aumento de los servicios internos supone igualmente modificaciones en la lógica de localización y en la demanda de suelo e inmuebles por parte de las empresas.

«Uno de los efectos del crecimiento de algunos de los principales componentes de la nueva economía urbana es la progresiva terciarización de la misma, donde los servicios avanzados pasan a situarse como el nuevo núcleo dinámico de cada una de ellas y como el principal articulador de la red de flujos».

R. Méndez señala que las tesis de la inevitable desindustrialización de las grandes ciudades y de la metrópoli posindustrial fueron cuestionadas:

... por las tesis *neoindustriales*, que vinculan una parte significativa del desplazamiento hacia los servicios a la nueva organización de la actividad productiva, con un aumento de la importancia de las tareas previas y posteriores a la fabricación, generadoras de valor añadido, que tienden a externalizarse y a ser realizadas por empresas especializadas que en términos estadísticos cambian de sector, pese a permanecer funcionalmente integradas (Graham y Spence, 1995).

No obstante, el desarrollo de estos *servicios a la producción*, así como del llamado *terciario direccional*, continúa vinculado en gran parte a la existencia de una sólida base productiva, que actúa como soporte y factor de impulso. (Méndez, 2006:5; cursivas nuestras).

Según Fabiola Mora y Walter Schupnik, este proceso, es denominado *outsourcing* en inglés: «*Outsourcing* podría definirse, según Dorban Chacón (1999), como la acción de recurrir a una agencia externa para operar una función que *anteriormente* se realizaba dentro de la compañía (...) En otras palabras, *encargar a proveedores externos* aquellas actividades que no son la columna vertebral del negocio» (Mora y Schupnik, 2005:1, cursivas nuestras).

En este sentido, Sassen (1999:120) establece cuáles serían los servicios a la producción, que llenarían las condiciones arriba señaladas:

Estos servicios son parte de una economía intermediaria más amplia. Las empresas pueden producirlos —y muchas lo hacen— o pueden comprarlos en el mercado. Los servicios a la producción cubren las siguientes áreas: finanzas, asesoramiento legal y de gestión general, innovaciones, desarrollo, diseño, administración, personal, tecnología de producción, mantenimiento, transporte, comunicaciones, distribución a gran escala, publicidad, limpieza, seguridad y almacenamiento. Un importante componente de estos servicios a la producción es el conjunto diverso de actividades donde se mezclan mercados de consumidores finales y mercados empresarios.

Hay que subrayar que se habla de *externalización*, es decir, de actividades que antes se realizaban en la manufactura y que se trasladan a empresas exteriores al sector, lo que dificulta notoriamente su separación cuantitativa.

### **La desindustrialización de las metrópolis latinoamericanas**

Por razones históricas y estructurales, la desindustrialización, al igual que la externalización del trabajo industrial y la formación de los servicios a la producción, que sería uno de sus componentes, no ocurren de la misma forma en América Latina que en los países desarrollados, ni se pueden explicar, en sentido estricto, con las mismas teorizaciones elaboradas

para esos países, aun si aceptáramos la discutible y discutida idea de la homogeneización total causada por la llamada *globalización*.

### **La Industrialización tardía, trunca e incompleta**

Como es sabido por todos, en México y la mayoría de los países de América Latina la industrialización ocurrió tardíamente,<sup>6</sup> casi dos siglos después que en Europa, siguiendo el esquema de la industrialización por sustitución de importaciones, sobre todo a raíz de la Segunda Guerra Mundial (Fajnzylber, 1980; Tavares, 1980), en el marco del patrón de acumulación de capital con proteccionismo e intervención estatal que se generalizó, con sus particularidades nacionales, en el mundo capitalista luego de la guerra.

Para entonces, la industria de los países europeos y de los Estados Unidos había alcanzado ya un alto grado de tecnificación de sus medios de producción (de composición orgánica del capital, en la teoría marxista), requería cada vez menos mano de obra, y se había alcanzado la producción en masa sustentada en el taylorismo y el fordismo (Coriat, 1982). Al transferirse estas características a la naciente industria latinoamericana a través de las empresas transnacionales y de los medios de producción importados (maquinaria y materias primas), ellas definieron la relación entre capital y trabajo, y dieron lugar al desempleo estructural que prevalece desde entonces en el mercado laboral.

En este marco, se avanzó continuamente en la concentración del capital bajo la forma de grandes monopolios y, sobre todo, de empresas transnacionales que jugaron un papel central en el proceso de industrialización latinoamericano, se convirtieron en sus unidades dominantes, y aprovecharon al máximo las barreras proteccionistas nacionales y los incentivos gubernamentales que lo caracterizaron (Fajnzylber y Martínez, 1976).

En México, la sustitución de importaciones reemplazó al viejo patrón agro-exportador de crecimiento económico que dominó desde la segunda mitad del siglo XIX hasta alrededor de 1930. Sin embargo, este patrón siguió coexistiendo en forma subordinada con la acumulación producida por la industrialización, para debilitarse aún más a partir de mediados de la década de los sesenta del siglo XX (Calva, 1999). La articulación de ambos patrones en el periodo de 1930 a 1965 fue muy importante para el éxito relativo de la política de sustitución de importaciones.

<sup>6</sup> En la región encontramos artesanía y producción de objetos (textil, alfarería, orfebrería, instrumentos de trabajo, armas, etc.) desde el advenimiento de las comunidades aldeanas y, sobre todo, en las grandes culturas mesoamericanas, colombianas y peruanas. Durante el período colonial, y en particular luego de las reformas borbónicas (segunda mitad del siglo XVIII), se implantaron industrias a domicilio y diversas manufacturas; igual ocurrió en los países independientes en el siglo XIX y principios del XX. Pero el intenso proceso de cambio económico que llevó a la producción industrial a convertirse en el sector dominante en la economía, desplazando la producción agropecuaria, se inició, desigualmente según los países, entre las dos guerras mundiales, adquirió toda su intensidad al concluir la Segunda Guerra Mundial, y estuvo íntimamente ligados a la crisis del anterior patrón de acumulación en Europa y Estados Unidos, a los enfrentamientos militares entre las potencias imperialistas y a la Gran Depresión de finales de los años veinte e inicios de los treinta del siglo XX (Pradilla, 1993a).

La intensificación del proceso de industrialización sustitutivo de importaciones en México fue posible gracias a la dirección e inversión directa del Estado a la manera keynesiana imperante en el mundo capitalista luego de la Segunda Guerra Mundial (Guillén Romo, 1984), el cual estableció durante varias décadas un conjunto de políticas económicas para beneficiarlo. Estas políticas consistían en un sistema de protección arancelaria, incentivos fiscales y crediticios, creación de empresas estatales básicas e infraestructura orientada a la industrialización.

El desarrollo industrial latinoamericano, y mexicano por sustitución de importaciones tuvo dos etapas: la primera, de fácil *industrialización sustitutiva de bienes de consumo inmediato*, desarrollada de 1930 a 1950; la segunda, *sustitutiva de bienes de consumo duradero o intermedios* se cumplió, solo parcialmente, entre 1950 y 1970. Aunque se intentó cerrar el circuito intersectorial dinámico mediante el avance hacia la producción interna de medios de producción, esta fase no avanzó significativamente debido a la dependencia tecnológica en relación con los países desarrollados, anudada desde el inicio del proceso, dando lugar a lo que Fernando Fajnzylber denominó la *industrialización trunca* (Fajnzylber, 1983).

Después de atravesar estas etapas, el patrón se agotó y desembocó en 1982 en la profunda crisis económica que abrió el camino a la imposición, desigual pero generalizada, de las reformas neoliberales. Así, sin concluir su industrialización, o aun sin iniciarla en algunos países, con grandes ciudades pobladas por una masa de desempleados no absorbidos por la industria existente (Pradilla, 1993), dependiendo férreamente de las empresas trasnacionales dominantes en las economías nacionales, de las instituciones financieras multilaterales y de los países hegemónicos, los países latinoamericanos entraron a la libre circulación de capitales, mercancías e informaciones, a la llamada *globalización*.

En síntesis, las condiciones del desarrollo industrial en los países latinoamericanos que se industrializaron, pues no todos lo hicieron, fueron sustantivamente distintas a las de los países de capitalismo avanzado, por lo que no podemos explicar el proceso de desindustrialización utilizando los mismos esquemas de análisis empleados por los autores europeos o estadounidenses para analizar sus procesos; y si usamos los conceptos que elaboraron desde su realidad, tenemos que someterlos a la prueba de fuego de nuestra realidad, de la que seguramente saldrán con significativos cambios de sentido.

Este patrón de industrialización se expresó en el proceso de urbanización que indujo: el grado de concentración monopólica del proceso de industrialización dominado por las trasnacionales, implicó su concentración en solo una o unas pocas ciudades de cada país; la industrialización en ella fue limitada por la falta de articulación dinámica entre la producción de bienes de consumo y de bienes de capital; y siempre estuvo presente en las ciudades una masa muy grande de desempleados, alimentada por la descomposición y migración masiva del campesinado, pues la industria era relativamente poco consumidora de fuerza de

trabajo, a la que pagaba salarios bajos debido precisamente al excedente de mano de obra en el mercado (Pradilla, 1984: cap. 5). Solo hacia los años setenta se da una cierta difusión de la industria de bienes de consumo directo hacia las ciudades medias.

### **Las metrópolis latinoamericanas, el neoliberalismo y la desindustrialización**

La recuperación económica, generalizada en los países de Europa, Estados Unidos y Canadá a partir de 1985, en el marco del neoliberalismo y la fase actual de mundialización de la acumulación, asimétrica e impuesta a los países dominados, incluyó el desarrollo de la *nueva industria de alta tecnología*. Al tiempo que continuaba la desindustrialización en los viejos núcleos urbanos, esta nueva industrialización se llevaba a cabo en el ámbito intersticial de las tramas urbanas discontinuas, pero donde las condiciones generales para la producción y la acumulación y las ventajas competitivas son más o menos homogéneas, es decir, al interior de las *ciudades región*. Para albergar esta industria se construyeron nuevas formas de implantación como las tecnópolis, los tecnopolos, los parques tecnológicos, etc., caracterizados por la presencia de infraestructura de alta tecnología y la conexión con núcleos de investigación y desarrollo tecnológico (Benko, 1991, 1998; Castells y Hall, 1994; Scott, 1994).

Algunos autores latinoamericanos, siguiendo los procesos ocurridos en los países hegemónicos, teorizados por sus investigadores, afirman que en las metrópolis latinoamericanas se ha producido también una *reindustrialización* que ha tenido lugar en sus periferias (v. entre otros, De Mattos, 2007:12, 13). A nuestro juicio, esto no parece haber ocurrido, pues las desaceleraciones o las recesiones económicas sucesivas desde los años ochenta han afectado seriamente las estructuras económicas de casi todos los países, y en especial el sector manufacturero, dando lugar, según la Cepal (2001, 2005, 2007), a una muy notoria caída de las tasas de crecimiento del PIB sectorial y total en la región.<sup>7</sup>

En la medida en que la industria se concentra mayoritariamente en unas pocas ciudades, el impacto del estancamiento industrial ha recaído directamente sobre ellas, lo que no excluye la implantación de algunas empresas nuevas o la relocalización de otras desde las áreas centrales a la periferia urbana.

En el caso mexicano, durante este período la industrialización se ha reducido casi exclusivamente a la expansión de la *industria maquiladora de exportación*, que se localiza mayoritariamente en unas cuantas ciudades colocadas sobre la frontera con Estados Unidos, para beneficiarse de la *ventaja de localización* definida por la distancia virtualmente nula al origen de los insumos y destino de los productos, o en los nodos de transporte (portuario,

<sup>7</sup> Entre 1950 y 1980, el PIB de la industria manufacturera en América Latina creció a un promedio anual del 6,3 por ciento, para caer en la década de los ochenta a un 0,2 por ciento, recuperar solo en parte su crecimiento al 3,1 por ciento, en la década de los noventa, y volver a caer a un 1,91 por ciento entre 2000 y 2005, tasa menor a la del PIB total. (CEPAL, 2001:101, 128; 2007:91).

ferrocarrilero, carretero) que enlazan a México con los países donde se producen las partes o se consumen los productos ensamblados.

La desindustrialización se ha observado desde los años ochenta del siglo XX en las grandes ciudades industriales de América Latina (Río de Janeiro, Sao Paulo, Buenos Aires y la Zona Metropolitana del Valle de México), sobre todo en sus áreas interiores.

Según autores como Adrián G. Aguilar (1993), la desindustrialización actuaría como uno de los vectores matemáticos de la *terciarización*, entendida como la creciente importancia, absoluta o relativa, de las actividades de comercio y servicios –sector terciario de la economía– sobre la manufacturera.

En las condiciones de crisis de larga duración, de integración comercial multinacional y de reestructuración productiva que viven las economías latinoamericanas desde inicios de los años ochenta (De Mattos y otros, 1998; Torres Ribeiro y otros, 2005), la desindustrialización de las ciudades ha debilitado su papel económico como destino de inversiones industriales, dando paso a otro tipo de actividades, principalmente del sector inmobiliario (secundario) y del terciario, más rentables pero menos productivas, generando impactos económicos importantes, como un menor dinamismo de sus economías.

Algunos autores hablan entonces, a nuestro juicio infundadamente, de sociedades *posindustriales* donde el empleo en las fabricas y las grandes cadenas de producción es sustituido cada vez más por una generalización de los empleos de oficina o almacén, y aumenta la demanda de trabajadores más calificados y polyvalentes; pero también crece el autoempleo frente al trabajo asalariado, o la contratación temporal y a tiempo parcial, que unos califican de empleo *flexible* y otros de *precario*, lo que a nuestro juicio es verdad, debido a la insuficiencia del empleo creado y al desempleo generado precisamente por la desindustrialización. Estas serían, para ciertos investigadores, algunas de las manifestaciones más conocidas de esta nueva etapa social (Méndez, 1997).

### **La terciarización informal**

Se ha señalado acertadamente que en las últimas tres décadas los países latinoamericanos han sufrido un proceso intenso de terciarización de la economía y el empleo debido a la caída continua de la participación relativa de la agricultura en la formación del PIB y de la fuerza laboral total, del estancamiento de la industrialización o de la desindustrialización abierta, y la transformación tecnológica de los procesos de trabajo agrícola e industrial (Cepal, 2001:191 y ss.; 2004:128 y ss.).

Como vimos en la discusión general,<sup>8</sup> en América Latina hay quienes afirman que este proceso responde a la marcha histórica de la sociedad de la agricultura a la revolución

<sup>8</sup> Ver sección «El debate sobre la desindustrialización», pp. 22-30.

industrial, y de esta a la *revolución terciaria*, como parte del proceso de modernización (Garza, 2006c); o que es parte de la integración de nuestras economías nacionales, y sobre todo urbanas, en la inevitable globalización (De Mattos, 2007:9), en ambos casos con un carácter progresivo, de desarrollo. Consideramos equivocada esta valoración positiva genérica, pues la terciarización latinoamericana, vista en su conjunto, se parece poco a la ocurrida o en proceso en los países y ciudades llamados del *primer mundo*.

Una de las características estructurales del desarrollo capitalista en América Latina ha sido la presencia constante de una masa de desempleados, subempleados, trabajadores por cuenta propia o precarios (un *ejército industrial de reserva*) de gran magnitud, denominado en los setentas y ochenta *sector marginal*, y ahora *informal*,<sup>9</sup> que constituyen todo un sector de la economía urbana (Pradilla, 1984:cap. 5). Como lo señala la Cepal, este sector ha crecido significativamente en las naciones y las metrópolis latinoamericanas en las últimas tres décadas, debido a la insuficiente generación de empleo por el sector formal de la economía (Cepal. 2001:191; 2004:134). En las ciudades latinoamericanas, según la Cepal, el trabajo informal habría llegado al 46,3 por ciento de la fuerza laboral en 1999 (Cepal, 2004:136), y luego de la recesión de 2001 y 2002, y la actual crisis financiera, no hay razones para pensar que haya disminuido (Portes y Roberts, 2005:40, 41).

En las ciudades latinoamericanas, sobre todo en las grandes metrópolis, la incapacidad del sector industrial en retroceso, y del de comercio y servicios formales, para generar los empleos que necesita la masa de fuerza de trabajo disponible, conduce a que la terciarización haya tomado una forma polarizada entre un sector terciario moderno, de magnitud restringida, con tecnología avanzada, de productividad relativamente alta, que utiliza poca mano de obra pero más o menos calificada, y un sector informal de gran magnitud, técnicamente muy atrasado, de muy baja productividad, que involucra a mucha fuerza de trabajo sin calificación laboral específica, mal remunerada y sin seguridad social. Se trata, por tanto, de una terciarización informatizada de la economía urbana (Pradilla y Márquez, 2004).

Esta terciarización está muy alejada estructuralmente de la que ocurre en Europa, Japón o Estados Unidos, y que daría lugar a la sociedad posindustrial. En lugar de un avance hacia una nueva estructura económica —para Garza, la Revolución Terciaria (Garza, 2006c)—, la terciarización informal nos está mostrando la incapacidad de la economía urbana latinoamericana para integrar en la estructura formal a toda la fuerza de trabajo disponible, una de cuyas causas es, precisamente, la desindustrialización.

<sup>9</sup> Aunque no compartimos ninguno de los conceptos, asumimos la «informalidad» —por la facilidad de entendernos— como las actividades colocadas fuera del ámbito formal o regular, y de la legalidad fiscal o penal, que producen ingresos, a las que se incorporan los miembros de una familia, excluyendo los ingresos provenientes de empleos contractuales y legalmente regulados, según las definiciones aceptadas socialmente y recogidas por Portes (1989).

En México, el Área Metropolitana de la Ciudad de México<sup>10</sup> (AMCM) ha padecido desde 1980 tasas de crecimiento económico menores a la media nacional, y de desempleo abierto mayores a la media nacional, que pensamos son producto de la desindustrialización y la terciarización informal observadas, las cuales negarían la hipótesis de la terciarización como vector del desarrollo (Pradilla y Márquez, 2004). Por otra parte, el gran peso relativo de la Zona Metropolitana en la economía nacional hace que su lento desarrollo se convierta en factor de bloqueo del crecimiento económico nacional.

En estas condiciones, el debate teórico reseñado en la primera sección adquiere una dimensión muy diferente para las metrópolis de América Latina y otras regiones atrasadas, que para las de Europa y Estados Unidos, cuya exposición está fuera de la economía de tiempo y espacio de este texto.

La combinación compleja de la desindustrialización absoluta y la terciarización polarizada impactan, modifican la estructura urbana entendida como la forma estructural y operativa que asume la combinación compleja de soportes materiales concentrados en el territorio, cuya configuración está determinada por las relaciones y procesos de la organización social (Pradilla, 1984:cap.1).

El cierre de empresas, que quiebran debido a las recesiones periódicas o a la competencia desigual con las mercancías importadas, o que se relocalizan en otros ámbitos territoriales con mayores ventajas de localización con relación a los mercados externos, en el marco de los tratados de libre comercio con países de mayor desarrollo relativo,<sup>11</sup> abre el camino a los cambios de usos del suelo industrial a otros usos, particularmente terciarios y de vivienda, o a la refuncionalización y reconversión de los inmuebles fabriles. Este cambio es particularmente notorio cuando se trata de grandes empresas industriales ubicadas en áreas ahora centrales de las ciudades, pero que hace tiempo formaban su periferia, las cuales al cerrar sus puertas liberan grandes terrenos, bien localizados, para la actividad inmobiliaria de construcción de centros comerciales, edificios de oficinas y/o viviendas de lujo (Márquez, 2005:176 y ss.). Esta tendencia facilita y coincide con la formación de la *red de corredores terciarios* que hoy tiende a sustituir a la antigua forma de estructuración de las ciudades con base en centros y subcentros (Pradilla, Márquez y otros, 2008; Pradilla y Pino, 2004).

Por otro lado, la parte informal de la terciarización invade las calles y plazas de la vieja centralidad, apropiada por los sectores populares que la habitan, y otras áreas de

<sup>10</sup> La Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), y la Zona Metropolitana del Valle de México (ZMVM) son denominaciones distintas de una realidad similar, que difieren en el número de municipios mexiquenses conurbados al Distrito Federal, mayor en el segundo caso, y en una valoración identitaria: ¿es adecuado seguir señalando a la Ciudad de México como el núcleo definitorio, cuando los municipios conurbados tienen ya mayor población y extensión que la capital?

<sup>11</sup> Por ejemplo, la relocalización de la industria automotriz y de autopartes, que se ubicaba anteriormente en la región central, en particular en la Ciudad de México, hacia ciudades del norte, cerca de la frontera con Estados Unidos.



concentración de transeúntes, incluidos los corredores terciarios, para suplir en ellos la ausencia de comercio y servicios o sus altos precios para los empleados de bajos ingresos. La informalidad, sobre todo el comercio en la vía pública, es un rasgo característico de las metrópolis latinoamericanas hoy.

### **La servicialización en las empresas industriales<sup>12</sup>**

En la discusión de la desindustrialización urbana, calificada por algunos autores como una «forma aparente», se ha utilizado la terciarización de una parte de las funciones de las empresas fabriles, que desaparecerían de la contabilidad sectorial inicial, para pasar a la de los servicios, a pesar de seguir siendo generadas por las primeras; se la llama *servicialización*, o también *outsourcing*.

Entre las características señaladas por Saskia Sassen para definir las ciudades globales está la presencia de «las empresas de servicios especializados o del terciario avanzado que han reemplazado a la industria como sector económico dominante»; sin embargo, estos servicios no tienen en las metrópolis de América Latina la importancia estructural que les asigna Sassen en las ciudades globales que analiza.<sup>13</sup>

Una parte de estos servicios se prestaban anteriormente al interior de las empresas industriales mismas, y eran registrados por sus estadísticas, pero como parte del cambio en la división del trabajo, fueron externalizados hacia empresas independientes o contratados externamente a empresas especializadas, en función de la economía de costos o el aumento de la calidad gracias a la especialización.

La externalización de partes de la actividad manufacturera bajo la forma de *outsourcing*,<sup>14</sup> de difícil cuantificación, se produce seguramente en las metrópolis de América Latina, pero con una intensidad mucho menor que en los países desarrollados: por su menor desarrollo industrial relativo; porque muchas de las actividades externalizadas se realizan en empresas ubicadas en los países donde están las casas matrices de las transnacionales que dominan las economías urbanas de América Latina, o por las mismas empresas extranjeras (investigación y desarrollo, diseño, publicidad, marketing, asesoría legal, contabilidad, etc.); por el poco desarrollo de las empresas industriales medianas y pequeñas locales; y por el bajo nivel operativo de las empresas de servicios especializados locales.

No discutiremos acá la afirmación de Sassen de que en los países dominantes las empresas de servicios especializados han reemplazado a la industria como sector económico dominante, lo cual nos llevaría, nuevamente, a la discusión clásica sobre la producción de

<sup>12</sup> Síntesis de un apartado del artículo «¿Existen ciudades globales en América Latina?» (Pradilla, 2008).

<sup>13</sup> Ver sección «Desindustrialización y servicios especializados a la producción», pp. 29-30, y Pradilla, 2008.

<sup>14</sup> Ver sección «Desindustrialización y servicios especializados a la producción».

valor en el sector servicios, o a un análisis empírico detallado, que no caben en este texto. Pero en América Latina no parece haber pruebas cuantitativas o cualitativas de ese nuevo dominio estructural, si no recurrimos a generalizaciones incorrectas.

Por ejemplo, al probar su hipótesis de la inevitable pérdida de peso de la industria frente a los servicios, en el proceso de *servicialización* de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, Gustavo Garza, investigador que se caracteriza por su seriedad y precisión en el trabajo estadístico, sucumbe ante la dificultad extrema que representa tratar de aislar los *servicios al productor*: los suma al comercio de bienes de capital e intermedios que son actividades cualitativamente muy distintas; y asume como servicios, a la totalidad de las empresas, trabajadores y valor agregado ubicados en las estadísticas en todos los subgrupos del sector terciario, incluyendo las actividades comerciales, también de naturaleza económico-social muy distinta a la de los servicios. Igualmente, ubica como *comercio y servicios al productor* a los que sirven a todas las empresas e instituciones, donde, seguramente, están los prestados a las empresas industriales y agrarias –productivas– realmente existentes; pero estos solo constituyen una fracción difícilmente identificable del total, pues también están el comercio y los servicios que sirven a los demás sectores de actividad económica y social (Garza, 2006b:124 y ss., cuadro IV.I y ss.).

Hay que reconocer que, a pesar de lo anterior, Garza separa el comercio y los servicios al «productor» (las comillas indican que sería más exacto hablar de *servicios a las empresas e instituciones* de los diversos sectores) del *comercio y los servicios al consumidor*: desde el comercio de alimentos hasta la educación, la salud y la recreación, que para nosotros son parte de la reproducción de la fuerza de trabajo, del no trabajo y de los desempleados, es decir, de toda la sociedad, no solo de los trabajadores de la industria, y menos aún de la producción de las empresas industriales, y que, además, tienen una naturaleza social distinta (Pradilla, 1984:cap. 2).

Es evidente que los servicios que aportan valores de uso-mercancías o valores de uso no mercantilizados a los consumidores finales –personas en edad no laboral, trabajadores empleados o desempleados, o empresarios como individuos– o que no tienen relación con la producción, solo podrían incluirse en la categoría de servicios a la producción mediante una generalización que destruye la objetividad y entra en el campo de la arbitrariedad.

Añadimos que los transportes, comunicaciones y almacenaje forman parte, desde Marx, de las *condiciones generales de la producción*, necesarias al proceso de producción o que lo prolongan en la circulación material de los productos para transformarlos en mercancías ubicadas en el lugar de venta; ellas añaden valor a los productos (Pradilla, 1984:cap.2).

Otro problema no resuelto en la clasificación de Garza, y en otros autores que desean añadir las metrópolis latinoamericanas a la lista de ciudades globales, es la inclusión en los servicios especializados al productor de los generados por el sector informal, que entran

en las cuentas nacionales en cada rubro, pues estos difícilmente pueden ser los que resuelvan las necesidades de las grandes empresas industriales dominantes. Garza reconoce, por ejemplo, la gran magnitud del trabajo informal en la ZMVM: el 26,4 por ciento de la población ocupada (Garza, 2006b:57), aunque otras fuentes lo ubican alrededor del 50 por ciento de la población económicamente activa (para América Latina, ver Cepal, 2004:134 y ss.; 2005:93).

### **Las causas de la desindustrialización de las metrópolis de América Latina**

Si seguimos una conceptualización que no parta de su inevitabilidad histórica, la desindustrialización de las grandes metrópolis de América Latina ha sido el resultado de una combinación desigual y compleja de determinaciones generales y particulares que habrá que especificar en cada caso concreto.

La más general de estas determinaciones se refiere al impacto destructivo de los ciclos cortos –recesiones periódicas– y, sobre todo, largos –fases recesivas o descendentes de largo plazo de la acumulación de capital (Mandel, 1980)– de la economía mundial y la nacional sobre el sector industrial nacional y local, y sobre sus empresas, que causan su ruina, en particular la de las pequeñas y medianas industrias sin capacidad para soportar la caída de la demanda y para superarla.

En relación con el período 1950-1980, de alto crecimiento económico e industrialización, los últimos 25 años (entre 1980 y 2005) en América Latina han sido de muy bajo crecimiento económico total, y estuvieron marcados por recesiones periódicas más o menos profundas, que dieron un signo descendente a la acumulación capitalista en todo el período. En este marco general, el sector industrial ha crecido menos que la economía en su conjunto, y ha perdido participación relativa en el total de la economía, respecto al punto culminante de 1980 (Cepal, 2001:101; 2006:91). Al tener las grandes metrópolis un peso muy importante y un papel motriz en las economías nacionales, el poco dinamismo de estas se expresa en el de las metrópolis o es causado por su estancamiento.

En este mismo nivel general podemos ubicar como determinante de la desindustrialización, como ya lo habíamos señalado, a la desigual competencia entre los productos de las pequeñas y medianas empresas locales, y aun las grandes, en términos de tecnología y precio, respecto de los de los grandes monopolios ubicados en el extranjero, con mejor tecnología y mayor productividad, o los producidos con ventajas comparativas, aun espurias como la sobreexplotación de la fuerza de trabajo (países asiáticos), en la medida que tienen que competir con ellos en un mercado abierto impuesto por el ajuste neoliberal y el libre mercado internacional que forma parte de este.

Otro factor de la desindustrialización son los procesos de obsolescencia de muchas empresas industriales, derivados del cambio tecnológico que coloca en el mercado nacional o

internacional nuevos procesos de producción o productos, para los que las empresas tradicionales, sobre todo pequeñas y medianas, tecnológicamente atrasadas, no son adecuadas y/o cuyo costo de reconversión es demasiado alto en relación con su capacidad financiera.

Estas situaciones pueden afectar a empresas aisladas o a una rama industrial entera –por ejemplo, textil, siderúrgica o automotriz– que en el pasado tenían factores de localización específicos y se habían concentrado territorialmente en grandes ciudades, lo que impacta negativamente a estos lugares. Dichas situaciones son más comunes en una fase de difusión del cambio tecnológico en la producción industrial y, por tanto, están relacionadas con la presencia de ganancias extraordinarias para las empresas que pueden innovar, derivadas de las nuevas tecnologías productivas o del producto.

La reestructuración productiva puesta en marcha en los países capitalistas dominantes, e impuesta a los subordinados, cuyos ejes fundamentales son la flexibilización laboral y de los procesos productivos, la introducción de nuevas tecnologías en la producción y el producto (nuevos materiales, robótica, informática, microelectrónica, telemática, biotecnología, etc.), los sistemas avanzados de gestión de los procesos (*just in time*, Kanban), y la fragmentación territorial de los procesos productivos, han generado desindustrialización en algunos ámbitos territoriales, ya sea porque la industria se relocaliza en función de los mercados de origen de sus insumos o de destino de sus productos, abandonando su ubicación anterior en las antiguas ciudades industriales, o porque no puede resistir la desigual competencia con las transnacionales localizadas dentro o fuera del país, y es obligada a salir de la producción.

La relocalización industrial se debe a que las industrias buscan reinsertarse en territorios más competitivos por distintas razones: por las ventajas de localización; porque la modernización tecnológica exige una nueva instalación que resulta más económica en otro ámbito y se puede financiar con el valor de venta de los terrenos de la antigua ubicación en un área urbanizada de alto precio del suelo; o porque la apertura comercial, en especial los tratados de libre comercio, exige ubicarse en sitios con mejores ventajas de localización para el comercio exterior (Coriat, 1990, 1991; De la Garza, 1998). En los casos anteriores, la reestructuración industrial conduce a la desindustrialización de un ámbito territorial –ciudad, región, país– aunque otro reciba nuevas industrias.

Más generalmente, la desindustrialización es una forma de reestructuración productiva, o una de sus circunstancias; cuando esta obedece a una relocalización fabril, no es necesariamente favorable para los trabajadores de la localidad abandonada, cuya mayoría no puede desplazarse como lo hace el capital; pero en otros casos, o lugares, la reestructuración podrá ser parte de un proceso de industrialización o conduce a ella. Por esto, no pueden tomarse estos conceptos como absolutos, sustitutivos o alternativos.

El libre mercado y la libre competencia entre unidades productivas, sobre todo entre países y/o metrópolis asimétricos en términos de desarrollo tecnológico y productividad,

o entre industrias nacionales y transnacionales de diverso nivel de desarrollo, internas y externas, son factores de desindustrialización porque las industrias menos desarrolladas deben enfrentar una competencia desigual en el mercado con otras más productivas y con menores precios de producción, lo que las lleva a la pérdida de mercados, de ganancias, y a la desaparición.

Otra de las causas de la desindustrialización de las grandes ciudades latinoamericanas, que actúa en el contexto de las determinaciones económicas antes señaladas, ha sido, usando el lenguaje económico dominante, la transformación de las *economías de aglomeración* (Polesse, 1998) en su opuesto dialéctico: las *deseconomías de aglomeración*, que se relacionan con los inconvenientes, que se traducen en sobrecostos de producción, asociados con la concentración urbana de la población, la industrias, el comercio, los servicios, la infraestructura y otras actividades:

- el incremento de las rentas del suelo y, por tanto, de los precios del suelo urbano, sobre todo al competir con otros usos más rentables, lo que causa también escasez, particularmente en una fase de expansión de los negocios inmobiliarios en las grandes ciudades;
- la elevada contaminación ambiental del aire, el suelo y el agua, incluida la causada por la propia industria, y el costo de su control por la misma empresa, exigido por una legislación ambiental más o menos estricta;
- la escasez de agua y de sistemas de drenaje y saneamiento para la implantación industrial, que compite por ella con otros usos;
- el mayor grado de sindicalización y de capacidad de lucha reivindicativa en las viejas ciudades industriales, que se manifiesta en más conflictividad laboral y mayores costos directos e indirectos de la mano de obra;
- la gestión vehicular en la validez regional y urbana y las regulaciones que genera, lo cual da lugar a más tiempo y mayor costo de desplazamiento de las materias primas, los trabajadores y los productos.

Las políticas de los estados nacionales o locales han contribuido a los procesos de desindustrialización de las grandes ciudades al presionar la salida de industrias «inconvenientes» para la ciudad, contaminantes del aire y el agua, que exigen el uso de transporte pesado, o muy consumidoras de agua, en vez de impulsar su reconversión; o al asumir como programático el mito de la *vocación terciaria* de las ciudades y orientar sus políticas urbanas hacia este objetivo.

Estos problemas urbanos, que hay que particularizar y dimensionar en cada caso, cuyo agravamiento ha coadyuvado al proceso de desindustrialización en muchas grandes ciudades, pueden ser analizados, desde la perspectiva marxista, como agudización de las *contradicciones urbanas*, pérdida de los *efectos útiles de aglomeración* desde el punto de

vista de la producción, y/o como incapacidad del Estado para garantizar adecuadamente la ampliación y el mantenimiento de las *condiciones generales de la producción* necesarias para sustentar la productividad empresarial, y pueden también englobarse como parte de los *límites de la urbanización capitalista*, a partir de las propuestas, diferenciadas entre sí, de autores como Castells, Topalov, Lojkine y Pradilla, entre otros.

### Los interrogantes a responder

Quienes postulan que la desindustrialización y la consecuente terciarización de las grandes metrópolis son una etapa inevitable del desarrollo económico, y que la vocación de las grandes metrópolis es la terciarización —ideas que no compartimos—, no nos han respondido muchas inquietudes esenciales para el caso específico de las metrópolis latinoamericanas, teniendo en cuenta sus profundas diferencias estructurales con las del mundo desarrollado y dominante.

¿Deben nuestras metrópolis transformarse en proveedoras de servicios y lugares de circulación de valores —mercancías— producidos en otros territorios? ¿Cuáles serían los territorios para la nueva industrialización? Siguiendo la lógica en boga de las ventajas competitivas, ¿en América Latina deberíamos abandonar la industrialización, o solo llevar a cabo la maquila de productos? ¿No se transformarán estos territorios, entonces, en nuevas metrópolis siguiendo las leyes de la concentración territorial y de la acumulación de ventajas competitivas? ¿Las ciudades-región —u otras denominaciones— no responden a estas leyes?

¿Si el comercio y los servicios son menos productivos, y su productividad crece más lentamente que la del sector industrial, cómo se mantendrá el dinamismo económico de nuestras metrópolis? ¿Cómo se mantendrán sin déficit las balanzas de pagos metropolitanas? Y, sobre todo, sin el efecto dinámico, multiplicador del sector industrial, ¿cómo se brindará empleo estable, bien remunerado y con seguridad social a la nueva fuerza laboral generada por el crecimiento demográfico y a más del 40 por ciento de la actual población económicamente activa ubicada en el sector informal? ¿Cómo se abatirá, entonces, la pobreza que hoy invade los territorios metropolitanos?

En este momento no nos basta reconocer la desindustrialización y/o la terciarización en las metrópolis; tendríamos que dar respuestas, mediante la investigación concreta, a los interrogantes económicos, sociales y de política urbana que suscitan.

Las posturas analíticas asumidas por nosotros, contrarias al mecanicismo de la *vocación terciaria de las ciudades*, nos llevarían a la postura de la necesidad de la reindustrialización ambiental y socialmente sustentable de las metrópolis, en los ámbitos de las regiones urbanas, para mantener la oferta de empleo adecuado, inducir y alimentar la oferta de servicios, y sostener el dinamismo del crecimiento económico de las metrópolis y, por tanto, de la

nación a la que sirven de vector motriz. Este es el punto de partida de otras respuestas, implícitas o explícitas en el texto.

## Referencias bibliográficas

- Aguilar, Adrián G.** (1993). «La ciudad de México y las nuevas dimensiones de la reestructuración metropolitana», en Luis Felipe Cabrales, comp., *Espacio urbano, cambio social y geografía aplicada*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
- Benko, Georges** (1991). *Géographie des technopoles*, París, Masson.
- Benko, Georges** (1998). «El impacto de los tecnopolos en el desarrollo regional. Una revisión crítica», *Eure*, vol. 24, n° 73, pp. 55-80, Santiago de Chile, Universidad Católica de Chile.
- Bluestone, Barry y Bennett Harrison** (1982). *The Deindustrialization of America. Plant Closings, Community, Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*, Nueva York, Basic books Inc. Publishers.
- Calva, José Luis** (1999). «El papel de la agricultura en el desarrollo económico de México: retrospectiva y perspectiva», *Problemas del Desarrollo*, n° 118, julio-septiembre, pp. 35-56, México, IIE UNAM.
- Castells, Manuel y Peter Hall** (1994). *Las tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del Siglo XXI*, Madrid, Alianza Editorial.
- Comisión Económica para América Latina –Cepal** (2001). *Una década de luces y sombras. América Latina y el Caribe en los años noventa*, Bogotá, Ediciones Alfaomega.
- Comisión Económica para América Latina –Cepal** (2004). *Una década de desarrollo social en América Latina 1990-1999*, Santiago de Chile, Organización de las Naciones Unidas.
- Comisión Económica para América Latina –Cepal** (2005). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2005*, Santiago de Chile, Organización de las Naciones Unidas.
- Comisión Económica para América Latina –Cepal** (2007). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2006. Estadísticas económicas*, Santiago de Chile, Organización de las Naciones Unidas.
- Coriat, Benjamín** (1982). *El taller y el cronómetro* [1979], México D.F., Siglo XXI Editores.
- Coriat, Benjamín** (1989). «Le débat théorique sur la désindustrialisation: arguments, enjeux et perspectives», *Economie appliquée*, t. XLII, n° 4, pp. 31-66, Grenoble.
- Coriat, Benjamín** (1992a). *El taller y el robot* [1990], México D.F., Siglo XXI Editores.
- Coriat, Benjamín** (1992b). *Pensar al revés* [1991], México D.F., Siglo XXI Editores.
- Cusminsky, Rosa** (1993). *¿Se desindustrializa Estados Unidos?*, México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México, Coordinación de Humanidades, Centro de Investigaciones sobre América del Norte.
- De la Garza, Enrique** (1990). «Siete tesis equivocadas de la reconversión industrial en un país subdesarrollado: el caso de México», en Jorge Carrillo, coord., *La nueva era de la industria automotriz en México*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte.
- De la Garza, Enrique**, coord. (1998). *Modelos de industrialización en México*, México D.F., Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa.
- De Mattos, Carlos** (2007). «Modernización capitalista y revolución urbana en América Latina: cinco tendencias genéricas». Ponencia presentada en el Seminario Internacional «La globalización neoliberal y la planeación urbano-regional: perspectivas en América Latina», Universidad Nacional de Colombia, Sede Medellín, 23-24 agosto de 2007, pp. 1-31.

- De Mattos, Carlos, Daniel Hiernaux y Darío Restrepo**, comps. (1998). *Globalización y territorio. Impactos y perspectivas*, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica.
- Fajnzylber, Fernando** (1980). «Las empresas transnacionales y el sistema industrial en México», en F. Fajnzylber, *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Fajnzylber, Fernando** (1983). *La industrialización trunca de América Latina*, México D.F., Editorial Nueva Imagen.
- Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarrago** (1976). *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Garza, Gustavo**, coord. (2006a). *La organización espacial de los servicios en México*, México D.F., El Colegio de México.
- Garza, Gustavo** (2006b). «Estructura y dinámica del sector servicios en la ciudad de México 1960-2003», en G. Garza, coord., *La organización espacial de los servicios en México*, México D.F., El Colegio de México.
- Garza, Gustavo** (2006c). «La distribución espacial de la revolución terciaria», en G. Garza, coord., *La organización espacial de los servicios en México*, México D.F., El Colegio de México.
- Guillén Romo, Héctor** (1984). *Los orígenes de la crisis en México 1940 / 1982*, México D.F., Ediciones Era.
- Kulfas, Matías y Daniela Ramos** (1999). *El nuevo empleo industrial en la Argentina. Educación, calificaciones y organización del trabajo en los noventa*, Buenos Aires, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, Secretaría de Industria, Comercio y Minería.
- Mandel, Ernest** (1980). *Las ondas largas del desarrollo capitalista*, Madrid, Siglo XXI Editores.
- Márquez López, Lisett** (2005). *La desindustrialización del Área Metropolitana de la Ciudad de México 1980-2004*, tesis de Maestra en Estudios Regionales, México D.F., Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.
- Martin, R. y Rowthorn, R.** (1986). *The Geography of Desindustrialisation*, Londres, MacMillan.
- Méndez, Ricardo** (1993). *Procesos de reestructuración industrial en las aglomeraciones metropolitanas españolas*, Madrid, Ministerio de Obras Públicas y Transportes.
- Méndez, Ricardo** (1997). *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*, Barcelona, España, Editorial Ariel.
- Méndez, Ricardo** (2006). «Transformaciones del sistema productivo y nuevas formas metropolitanas: una propuesta interpretativa». Presentado en el 1<sup>er</sup> Taller del Cuerpo Académico UAM-PROMEP «Territorio, tecnología y medio ambiente», Oaxtepec, 4-6 octubre de 2006, pp. 1-20.
- Méndez, Ricardo e Inmaculada Caravaca** (1999). *Organización industrial y territorio*, Madrid, Editorial Síntesis.
- Mora, Fabiola y Walter Schupnik** (2005). *Outsourcing & Benchmarking*, disponible en [www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs//ger/outyben.htm](http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs//ger/outyben.htm).
- Ortiz Cruz, Etelberto** (2006). «El sector servicios en la transformación de la estructura económica de México 1900-2003», en Gustavo Garza, coord., *La organización espacial de los servicios en México*, México D.F., El Colegio de México.
- Poesse, Mario** (1998). *Economía urbana y regional*, San José de Costa Rica, Libro Universitario Regional.
- Portes, Alejandro** (1989). «El sector informal: definición, controversias, relaciones con el desarrollo nacional», en Mario Lungo, comp., *Lo urbano: teoría y método*, San José de Costa Rica, Editorial Universitaria Centroamericana.
- Portes, Alejandro y Bryan R. Roberts** (2005). «La ciudad bajo el libre mercado», en A. Portes, B.R. Roberts, y Alejandro Grimson, eds., *Ciudades latinoamericanas. Un análisis comparativo en el umbral del nuevo siglo*, Buenos Aires, Prometeo Libros.



**Pradilla Cobos, Emilio** (1984). *Contribución a la crítica de la teoría urbana. Del espacio a la crisis urbana*, Xochimilco, Universidad Autónoma Metropolitana.

**Pradilla Cobos, Emilio** (1993). «Acumulación de capital y estructura territorial en América Latina», *Diseño y Sociedad*, n° 3/93, invierno, pp. 4-30, Xochimilco, Universidad Autónoma Metropolitana, DCyAD.

**Pradilla Cobos, Emilio** (2008). «¿Existen *ciudades globales* en América Latina?», *Ciudades*, n° 77, enero-marzo, pp. 2-8, México D.F., Red Nacional de Investigación Urbana.

**Pradilla Cobos, Emilio y Demetrio Sodi de la Tijera** (2006). *La ciudad incluyente. Una propuesta democrática para el Distrito Federal*, México D.F., Editorial Océano/OIDME A.C.

**Pradilla Cobos, Emilio y Lisett Márquez López** (2004). «Estancamiento económico, desindustrialización y terciarización informal en la Ciudad de México, 1980-2003, y potencial de cambio», en Ana Clara Torres Ribeiro, Hermes Magalhaes Tavares, Jorge Natal y Roselia Piquet, orgs., *Globalizacao e territorio. Ajustes periféricos*, Río de Janeiro, Edicoes Arquímedes.

**Pradilla Cobos, Emilio y Ricardo Pino Hidalgo** (2004). «Ciudad de México: de la centralidad a la red de corredores urbanos», *Anuario de Espacios Urbanos 2004*, pp. 69-95, Azcapotzalco, Universidad Autónoma Metropolitana.

**Pradilla Cobos, Emilio, Lisett Márquez López y otros** (2008). «Centros comerciales, terciarización y privatización de lo público», *Ciudades*, n° 79, julio-septiembre, pp. 44-53, México D.F., Red Nacional de Investigación Urbana.

**Sassen, Saskia** (1999). *La ciudad global. Nueva York, Londres, Tokio [1991]*, Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires.

**Scott, Allen J.** (1994). «La economía metropolitana: organización industrial y crecimiento urbano» [1992], en Georges Benko y Alain Lipietz, *Las regiones que ganan*, Valencia, España, Editions Alfons el Magnánim.

**Sobrino, Jaime** (2003). *Competitividad de las ciudades en México*, México D.F., El Colegio de México.

**Tavares, Maria da Conceicao** (1980). *De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.

**Torres Ribeiro, Ana Clara, Hermes Magalhaes Tavares, Jorge Natal y Roselia Piquet**, orgs. (2005). *Globalizacao e territorio. Ajustes periféricos*, Río de Janeiro, Edicoes Arquímedes.