LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA Y DESIGUALDAD SALARIAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA AL INTERIOR DE LAS ÁREAS URBANAS DE MÉXICO.

Ismael Plascencia

Introducción y contexto

Desde hace algún tiempo se viene gestando un proceso de reestructuración relacionado con prácticas flexibles de producción y movilidad internacional de capital, debido a la reestructuración productiva y de los mercados de trabajo en los países centrales y periféricos del sistema mundial capitalista. La reestructuración de los mercados de trabajo en Estados Unidos y Europa, por ejemplo, ha implicado la desregulación de diversos sectores económicos, la desorganización de importantes mercados laborales, la disminución del valor real de los salarios y/o un elevado desempleo abierto (Blanchard, 2004; Van Veen, 2003; Jackman; 2002; Nickell; 1997). Los países de América Latina han experimentado transformaciones similares con el fin de atraer la inversión del capital nacional e internacional, así como para integrar totalmente sus economías al sistema internacional.

En las últimas dos décadas se han presentado cambios estructurales significativos en la vida económica, política y social de México. En un contexto de fuerte competencia internacional y rápido cambio tecnológico, el país ha sufrido las repercusiones de las reestructuraciones económicas y sociales profundas cuyo fin ha sido establecer los cambios institucionales necesarios que garanticen un crecimiento económico estable y permanente. Liberalización comercial, relajamiento de restricciones para la IED y la adaptación de la legislación mexicana a estándares internacionales, han sido los componentes esenciales de la política económica iniciada por el gobierno mexicano a partir de 1985, año en el que el país pasó a formar parte del GATT, marcando con ello un parteaguas en la histórica económica moderna del país. México se incorporó formalmente a un proyecto orientado a lograr una mayor integración de la economía nacional con el sistema económico mundial, dejando atrás un modelo industrial proteccionista de sustitución de importaciones. (Morley, 2000, 2001; Stallings y Wilson, 2000; Alarcón, 1994; Huerta; 1994). A diferencia de los países desarrollados, estos cambios han ocurrido en sociedades abrumadas por viejos problemas de absorción laboral, pobres condiciones de empleo, bajos niveles salariales y por una gran desigualdad del ingreso. ¿Cuál ha sido el impacto de estas medidas de liberalización en la sociedad mexicana en general y en las distintas ciudades en lo particular? ¿Cómo se han sentido estos cambios en la distribución del ingreso? ¿Dichos efectos se han distribuido de forma diferenciada entre las distintas ciudades del país?

El propósito del presente capítulo es analizar la evolución y situación que guarda la distribución del ingreso en el contexto de liberalización económica y apertura comercial. Con ello se busca documentar las transformaciones ocurridas en el nivel de ingresos reales, así como en la distribución de los mismos en las principales ciudades del país en el marco del modelo de desarrollo nacional e identificar si los cambios en la política de liberalización económica han ocasionado una mayor desigualdad de los ingresos salariales. El análisis se centra en doce de las principales áreas urbanas del país[1]. La integración económica global, reflejada a través de la expansión de flujos de capital y comercio internacional, se reconoce como una fuerza básica que moldea la suerte de las ciudades de cualquier país (Levine, 1998). La globalización de la economía afecta los procesos socioeconómicos que se dan en ciudades y regiones. Con el riesgo de sobre simplificar se estableció como hipótesis general que: El proceso de liberalización económica[2] genera una mayor desigualdad del ingreso[3] al interior de las regiones y localidades o ciudades de México. Existen sectores de la economía e individuos en la sociedad que están más preparados que el resto para incorporarse a prácticas de producción global, lo que les proporciona rentas relativas superiores al resto.

---

[1] Las zona metropolitanas de la ciudad de México, Guadalajara y Monterrey así como las ciudades de Puebla, León, Tijuana, Juárez, Mérida, San Luis Potosí, Torreón, Veracruz y Tampico.

[2] Medido a través de la apertura comercial y la IED.

[3] Medida por los ingresos de sueldos y salarios individuales.

Si el proceso de liberalización se agudiza, se esperaría que la desigualdad al interior de las ciudades mantuviera la tendencia que muestran a nivel nacional, los trabajos de Alarcón (1994, 1998), Cortés (2000) y Hernández Laos (2003) entre otros para la economía mexicana. Los estudios realizados por distintos académicos coinciden en que la desigualdad del ingreso y la polarización en la distribución de los salarios han empeorado en México significativamente desde los 70's. Muchos estudios muestran la falta de capacidad de la economía mexicana para generar el millón de empleos que demanda la población que se inserta al mercado de trabajo cada año.

Por otra parte, Sassen (1991) arguye que la globalización promueve un dualismo en las ciudades y metrópolis por tres vías principales. Primero, los sectores líderes de la economía –servicios de negocios avanzados como consultoría e instrumentos financieros que son comerciables en los mercados mundiales– están marcados por una alta polarización ocupacional y de estructura de salarios. Estos sectores contienen numerosos banqueros bien pagados, abogados, y consultores, gran número de secretarias mal pagadas y personal que realiza trabajos rutinarios de procesamiento de datos, pero relativamente pocos trabajos pagando salarios medios. Segundo, conducidos por el estilo de vida de altos ingresos de aquellos que se encuentran en la cima de la estructura social urbana, las ciudades globales experimentan un proceso de gentrificación de alto ingreso que descansa en la disponibilidad de una vasta oferta de trabajadores de bajo ingreso. Por tanto, un analista simbólico bien pagado demanda servicios de bajos ingresos como mantenimiento, limpieza, comercio; mientras que la trasformación sectorial de la ciudad global promueve indirectamente la creación de trabajos de bajos salarios en el sector servicios (seguridad, servidumbre, restaurantes, transporte, etcétera) polarizando aún más la estructura social urbana (Sassen, 1991).

Si bien no se puede pensar a las ciudades mexicanas como las metrópolis globalizadas al estilo de Nueva York, París Tokio y Londres, por lo que los argumentos de Sassen deben ser tomados con cautela, lo importante es resaltar el concepto de polarización de los ingresos al interior de las ciudades que influyen en el grado de desigualdad. Para el caso mexicano Huesca (2004) realiza una aplicación de la polarización por subgrupos entre 1984 y 2000. Con base en una serie de características el autor encuentra que aumenta la probabilidad de pertenecer al grupo pobre de la población, mientras se reduce la probabilidad de pertenecer a la clase media. La principal conclusión de su trabajo de medición es el peso decreciente de la clase media en México entre 1984 y 2000, la cual hace extensiva al ámbito urbano.[4]

La competencia global –particularmente con el desarrollo de infraestructura productiva de bajo salario en países en desarrollo como el nuestro con el caso de la industria maquiladora– promueve un retroceso en los procesos productivos de manufactura, resultando en presiones hacia la baja para los salarios y el crecimiento de trabajo contingente, parcial y de bajo costo como parte de la "producción flexible". Así lo demuestra la emergencia de "*sweatshops"* (talleres del sudor), para poder competir en precios con las importaciones asiáticas, especialmente de China.

La globalización promueve también la desigualdad del ingreso al alterar o desviar un posible equilibrio entre oferta y demanda en los mercados de trabajo. En una era de información, comunicaciones modernas y tecnologías de transporte cada vez más baratas, la ubicación de plantas de producción se puede hacer virtualmente en cualquier parte del mundo sin afectar mucho el proceso productivo (Dicken, 1998; Plascencia y Gomis, 2004). Como resultado de ello, los trabajadores con habilidades bajas y moderadas quedan en competencia directa con millones de productores rutinarios de otras naciones quienes están dispuestos a trabajar por una fracción de salario.

Esta abundancia global de competencia laboral puede estar afectando los ingresos de la industria manufacturera que es el sostén de la clase media del país. La clase trabajadora de Guadalajara, Ciudad Juárez y Monterrey enfrenta una competencia frontal con los trabajadores de China, la India e

[4] La probabilidad de transición de pertenencia a la clase media urbana disminuye de 0.388 en 1989 a 0.288 en 2000 (Ver cuadro 9, Pág. 23. Huesca, 2004).

Indonesia. Colateralmente, la globalización amplía los mercados de todos los productos, por lo que se incrementa la oferta de trabajadores de bajo salario y la demanda de productos de trabajadores calificados teniendo como resultado una bifurcación de los ingresos y una creciente desigualdad.

De acuerdo con Levine (1998) el proceso de globalización no debe ser visto como una fuerza natural incontrolable; tiene que ver con decisiones a conciencia hechas por ejecutivos acerca de la localización de sus inversiones, el trabajo de los gobiernos e instituciones locales para atraer dichas inversiones y la formación de mano de obra calificada y de capital humano. Desde los años setenta la estrategia de producción esbelta adoptada por las empresas estadounidenses de las empresas japonesas ha reorientado la movilidad del capital a países como el nuestro, en un esfuerzo creciente por disminuir costos (Dicken, 1998). De acuerdo con Wood (1995, 1998) este proceso ha provocado una polarización y una desigualdad del ingreso en los Estados Unidos. Viendo la otra cara de la moneda, se podría argumentar que la llegada de IED puede provocar una polarización y/o desigualdad del ingreso salarial en México debido a la diferencia de mano de obra calificada dentro de las ciudades y entre ciudades.

Algunos autores (Karl & Gappert, 1998) argumentan de manera persuasiva que la relocalización de las actividades productivas –como sucedió en los Estados Unidos a principios de los setentas al pasar del *snow belt* o noreste y medio oeste al *sun belt* o suroeste– fue diseñado para disciplinar el trabajo y los grupos comunitarios de las ciudades. De manera similar la globalización de las inversiones y la creíble amenaza de un mayor proceso de globalización por parte de las Corporaciones Transnacionales (TNCs), representan una estrategia corporativa de bajos salarios que mina el poder de negociación de las organizaciones laborales y los sindicatos (Levine, 1998; Sklair, 2001).

Esta relocalización no sólo se da dentro de los países desarrollados, afecta de igual forma a los países en desarrollo. A manera de ejemplo, la TNC Volkswagen pretendía ampliar una de sus plantas automotrices en el estado de Puebla debido al éxito comercial que tuvo su nuevo producto el *bettle* en el mercado norteamericano, el sindicato convocó a huelga y exigió incrementos salariales para compartir las ganancias y aunque se llegó a un acuerdo la empresa decidió trasladar parte de sus operaciones a Brasil. En otro ejemplo, la automotriz Toyota decide trasladar parte de sus procesos productivos de Estados Unidos a Tijuana, Baja California, donde no sólo es casi nula la participación sindical, sino que los trabajadores van a trabajar por una fracción del salario que percibían sus contrapartes estadounidenses (Plascencia, 2005). Consecuentemente, como sucedió en la planta ensambladora de la Ford en Sonora, la capacidad de los sindicatos para funcionar como una institución reguladora en el reparto de las ganancias, capaz de defender los niveles salariales, los programas sociales, y otros elementos de la clase obrera de ingresos medios y bajos, ha sido significativamente reducida.

Aunque existen diversos estudios que indican que a partir de los setentas alrededor del 20 por ciento del incremento en la desigualdad del ingreso en los Estados Unidos obedece a la pérdida de fuerza de los sindicatos y a la des-sindicalización facilitada por el proceso de globalización (Freeman, 1993), en México muy poco se ha indagado al respecto donde las características de los sindicatos han sido muy distintas por razones históricas e institucionales (Krauze, 2002)[5].

Krugman (1994) y otros críticos de la tesis de que el proceso de globalización genera salarios estancados y polarizados mantienen que la imagen de la economía estadounidense inundada de importaciones baratas no es la correcta. Si bien Estados Unidos comercia con países tercermundistas, la mayoría del comercio se realiza con socios del mismo nivel económico y que pagan iguales o mayores salarios en la industria manufacturera. Por tanto, el Reporte Económico de la Presidencia de 1994 concluía que: "Los cambios en la composición del intercambio no parecen explicar mucho el incremento en la desigualdad del ingreso en los Estados Unidos". En lugar de enfocarse en la globalización y el intercambio comercial, Krugman enfatiza que la desigualdad es un efecto inducido

[5] El caso de los trabajadores mineros se presenta como un problema pero también como una oportunidad para indagar más a este respecto.

por las nuevas tecnologías que proporcionan beneficios desproporcionados a aquellos que las dominan, así como al rezago del crecimiento en la productividad que afecta el crecimiento real de los salarios. Wood (1998) insiste que si bien la evolución tecnológica explica el incremento en la desigualdad económica, el papel del comercio mundial no es un asunto menor. Quizás eso explica la expansión del comercio chino que no sólo desplazó el lugar que ocupaba México como proveedor relativo con respecto a las importaciones estadounidenses[6], sino que inundó el mercado nacional mexicano con importaciones baratas debido a la gran elasticidad de su oferta laboral.

Liberalización comercial y desigualdad salarial

En el escenario actual, existe un aspecto que ha llamado la atención de muchos científicos sociales: la creciente importancia de los temas territoriales para explicar los procesos mundiales a gran escala. La propuesta de este trabajo de investigación es enfocar el análisis yendo del ámbito nacional y regional o estatal, al ámbito local o territorial, pues es en las ciudades donde se sienten los efectos de la liberalización económica y comercial por su impacto en los ingresos y la desigualdad económica entre los individuos. Asimismo, son las ciudades las que se integran al proceso de globalización a distintas velocidades y consecuencias para sus ciudadanos.

En todos los países han ocurrido cambios entre sus espacio parciales del territorio nacional como resultado del proceso de globalización (Veltz, 1999). Según Hiernaux (1998), la experiencia mexicana experimenta cambios de distinto tipo entre los que se destacan: *i*) Una progresiva desintegración de lo que se llama sistema de ciudades o, al menos, una acelerada recomposición de relaciones, jerarquías, niveles, etcétera, como resultado del modelo económico prevaleciente que dejó de estar orientado domésticamente (sustitución de importaciones), para ser dirigido a otros países (principalmente Estados Unidos). Algunas ciudades, particularmente aquellas que están más integradas a la economía internacional, muestran una capacidad mayor para el crecimiento económico y demográfico; *ii*) No todas las localidades y espacios pueden formar parte de este modelo; por ello, aparecen nuevas formas de desigualdad social y regional que afectan tanto a regiones como a ciudades.

Parecen existir pocas dudas acerca de si el proceso de globalización genera ganadores y perdedores entre los sectores económicos, así como entre los agentes sociales y económicos. Esto nos lleva al debate dentro de la sociedad mexicana entre aquellos que nos dicen que las ganancias son mayores a las pérdidas y aquellos que argumentan lo contrario. El presente trabajo describe el proceso evolutivo que ha sufrido la distribución del ingreso en las principales ciudades del país.

La integración económica global, reflejada en la expansión del comercio internacional y los flujos de capital, es ahora reconocida como una fuerza básica que afecta el desempeño de las ciudades de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Consideremos el intercambio comercial:[7] Entre 1994 y 2003 las exportaciones han sido el componente más dinámico de la economía mexicana. Durante este periodo las exportaciones no petroleras promediaron 113.3 mil millones de dólares y fueron realizadas por un promedio de 35,000 exportadores. En 2003, se realizaron exportaciones no petroleras por 146.3 mil millones de dólares, de los cuales 77.5 mil millones fueron exportadas por 2802 maquiladoras. Los 68.8 mil millones de dólares fueron exportados por 28,480 exportadores. En términos de valor de las exportaciones no Petroleras y no Maquiladoras el 94 por ciento se concentra en el sector manufacturero, principalmente en la industria automotriz (38 por ciento del total) y en maquinaria y equipo electrónico (16 por ciento). Desde 1994 Inversión Extranjera Directa (IED) se ha multiplicado promediando más de 13,000 millones de dólares y llegando a una Inversión acumulada de 134,581 millones de dólares al 2004.

[6] Se tiene como dato del gobierno de California que mientras Estados Unidos exportaba por el puerto *Long Beach* de California materias primas y alimento a China por un valor total de $6 billones de dólares en el año 2005, la empresa minorista Wal-mart importaba por ese mismo puerto y en ese mismo año, productos manufacturados provenientes de China por un valor de $36 billones de dólares (Fortune Magazine, marzo 27 de 2006).

[7] Datos obtenidos de un informe de BANCOMEXT: "Características del Comercio Exterior de México, 2004".

Es importante mencionar la escasa diversificación de mercados de destino. Los cuatro principales países a donde se destinan las exportaciones mexicanas concentran 90 por ciento del total exportado, destacando Estados Unidos con el 80 por ciento, y muy lejos Canadá con el 3.8 por ciento, Alemania con el 2.6 por ciento y Suiza con un 1.1 por ciento (BANCOMEXT, 2004). De ahí que el debate siga, y tal como se mencionó en el capítulo tercero se hable más de una integración con Estados Unidos que de una liberalización comercial hacia el resto del mundo. De cualquier modo estos fenómenos que se dan en la economía mundial afectan la vida urbana y cómo las ciudades responden a estos.

La perspectiva de la "villa global" o ciudad global, le da un trato benigno a la integración económica global, como un paso para ver el mundo con un futuro promisorio como "un gran mercado global" (Karl y Gapper, 1998). Desde esta perspectiva, las ciudades que se posicionan a sí mismas como internacionales o competitivas alcanzaran los beneficios económicos en la forma de inversiones, creación de empleos, aumento en los ingresos y mejoramiento en el nivel de vida de sus residentes.

De manera creciente, la forma de adaptarse a las realidades globales por parte de las ciudades ha sido una preocupación. Por ello, las oficinas de representación comercial en el mundo, los incentivos para atraer inversión extranjera, y los programas de rediseño urbano son ahora elementos esenciales del desarrollo económico urbano y resultan un imperativo para la promoción regional y urbana en México y el mundo.

En contraste con lo anterior, otra perspectiva enfatiza un impacto no muy saludable de la globalización y la política *laissez-faire* en las economías urbanas. Lejos de mejorar la calidad de vida urbana, argumentan algunos académicos y estudiosos (Stiglitz, 2003; Jalife-Rahme, 2000; Soros, 1999), la globalización desregulada resulta en una bifurcación de los mercados de trabajo y un dualismo social. Las ciudades globales, menciona Sassen (1991), "contienen tanto los sectores económicos más vigorosos, como la polarización de los ingresos más acuciante". En el mismo tenor, otros autores argumentan que la competencia global ha dividido a los mercados laborales en dos grupos: los de altos ingresos que en el caso de México, Alarcón (1998) identifica como posiciones "directivas" que incluyen a profesionales, técnicos, directores, gerentes y supervisores cuyas habilidades para resolver problemas son demandas, por lo que la globalización ofrece un futuro promisorio; y la vasta mayoría de trabajadores proveedores de servicios de bajos salarios, cuyos ingresos son deprimidos por la competencia global de países proveedores de mano de obra barata como China y la India. Finalmente, economistas (Wood, 1994; 1995; 1998) y sociólogos (Sklair, 2001) subrayan que las estrategias como la "producción esbelta" adoptadas a partir de los setentas por la mayoría de las corporaciones transnacionales para enfrentar la fuerte competencia global, ha llevado a una reestructuración productiva tendiente a la disminución del tamaño de planta, subcontratación, producción multiregional, fragmentación de la cadena de producción y una incansable reducción de costos que ha resultado en un estancamiento de los salarios reales y un crecimiento en los niveles de desigualdad.

En el caso de nuestro principal socio comercial Estados Unidos estas tendencias de polarización son exacerbadas por las ciudades al adoptar estrategias denominadas "*low road*" que buscan atraer inversiones de cualquier tipo disminuyendo el costo de la mano de obra, el sindicalismo y los beneficios sociales. Habrá que ver en el caso de México los efectos de seguir esta estrategia. Se puede decir, desde el punto de vista de esta perspectiva, que la globalización desregulada es una causa fundamental de la desigualdad salarial de los mercados de trabajo, de una estructura urbana y social polarizada y una disminución en la calidad de vida.

Surgen por lo pronto, muchas cuestiones no claramente resueltas acerca de los efectos de la globalización económica medida a través de la apertura comercial y la IED en los mercados de trabajo urbanos**.** ¿Las ciudades de México que están más integradas a la economía globalizada presentan una mejora en el nivel de vida con respecto a otras ciudades menos articuladas o más pequeñas? ¿La forma en la que estas ciudades alcanzan a ser competitivas tiene un impacto en los mercados de trabajo

urbano? ¿Hasta dónde se puede asociar la apertura comercial y la IED con la desigualdad de los salarios, particularmente con la proliferación de los trabajos de bajos salarios como argumenta Sassen (1991), Wood (1994; 1995; 1998), Levine (1998), Hiernaux (1998) y otros**?**

Un análisis comparativo de las tendencias en los salarios pagados en las principales ciudades mexicanas ofrece un excelente laboratorio para explorar las cuestiones anteriores. Las ciudades mexicanas se encuentran en un espacio económico común crecientemente interconectado y bajo las mismas regulaciones legales, económicas y sociales (factores estructurales); por ello, es muy probable que sean similarmente influidos por tendencias como la integración económica global y las nuevas tecnologías de la producción (factores coyunturales), que afectan a los ingresos y salarios. Estas similitudes estructurales, podrían hacer más fácil identificar el grado en el que las diferencias en los mercados de trabajo de las distintas ciudades, son atribuidas a sus características *sui generis* como tamaño (*rank size*), vocación económica (ventaja competitiva), ubicación geográfica (ventaja comparativa); o hasta qué punto, la globalización ha tenido un impacto relativamente inmutable en los patrones de salarios.

Crecimiento y comportamiento urbano.

A pesar de los efectos revolucionarios que sin duda han ocasionado las nuevas tecnologías en el encogimiento de tiempo y espacio, es altamente riesgoso y fuera de lugar hablar de la pérdida de importancia de la distancia y la localización geográfica. Según Dicken (1998) y Fujita *et al* (2000), así como no hemos constatado la muerte de la historia tampoco observaremos la muerte de la geografía. Los lugares y espacios permanecen como aspectos fundamentales para la operación de todas las formas de organización humana. Todas las actividades económicas se encuentran físicamente localizadas en lugares geográficos específicos. La aglomeración geográfica de las actividades económicas es un estado normal de relaciones. Lo que está cambiando, es la escala y complejidad de las estructuras en las que dichas actividades económicas están incrustadas. Entre lo global y local existe un contínuo de escalas inter relacionadas geográficamente a través de las cuales las transformaciones de los procesos económicos son mediadas. Por ello, menciona Dicken (1998), cuando hablamos de globalización se debe tener en cuenta que es un conjunto de tendencias y no alguna clase de condición alcanzada. Estas tendencias son geográfica y organizacionalmente desiguales. Por lo que no existe una trayectoria predeterminada (Dicken, 1998; Fujita, *et al*, 2000). A pesar de que la mayoría de la información se encuentra disponible a escala nacional, no se debe perder de vista que la actividad económica se presenta a una escala local, por ello, se debe realizar un esfuerzo para llevar a cabo un análisis regional y local.

Debido al proceso de globalización y liberalización anteriormente referido México se embarca en un proceso de reestructuración económica durante los años ochenta y principios de los noventa (Aspe, 1993; Lustig, 1994, 1997; Garza, 2005) que tiene profundas consecuencias en las más grandes áreas metropolitanas del país, fundamentalmente a través de una rápida desindutrialización y la expansión del sector terciario. Autores como Aguilar y Escamilla (2001), Rosales (2001), Aguilar (2004), Garza (2005) y Calderón (2006) coinciden en que los mercados laborales metropolitanos a la vez que muestran rasgos de desigualdad y polarización social en el sector formal, ponen en evidencia un proceso general de precarización y segmentación de la fuerza de trabajo, así como crecientes condiciones de informalidad en la actividad económica, a través de pequeños negocios y ocupaciones temporales de muy pobre calificación y bajas remuneraciones. La segmentación de la fuerza de trabajo y su condición más precaria e informal se explican principalmente por el impacto de las políticas neoliberales, además de las recurrentes crisis de los años ochenta y noventa, todo lo cual, en gran medida, ha contribuido a la desigualdad social.

Evolución de las Principales Ciudades y Áreas Urbanas de México

México ha modificado la distribución de su población en el territorio nacional durante las sucesivas décadas del siglo XX, de tal manera que su patrón de asentamientos humanos pasó de ser uno típicamente rural a otro predominantemente urbano. El avance del proceso de urbanización nacional ha sido constante, sobre todo a partir de los años cuarenta, cuando se inició una etapa de alto crecimiento económico que produjo la concentración y la expansión de las actividades industriales y de servicios localizados en las áreas urbanas. El sistema nacional de ciudades de México es resultado de los distintos estilos de desarrollo económico, social, político y cultural que lo han caracterizado a lo largo de su historia pero, sobre todo, durante el presente siglo (Garza, 2005; Aguilar, 2004; CONAPO, 1994).

La población ha sido protagonista de la transición del país de lo rural a lo urbano. El predominio de lo rural se mantuvo durante las etapas del México del porfiriato, del revolucionario y aún del periodo de la estabilización política posrevolucionaria que se extendió hasta fines de la década de los cuarenta, a partir de la cual se sentaron las bases del México moderno. El proceso de urbanización del país, a su vez, se desarrolló de forma acelerada a partir de la década de los cuarenta teniendo su fase de auge entre 1950 y 1970, posteriormente disminuye su intensidad sin llegar todavía a la estabilización. El acelerado y sostenido proceso de urbanización en los últimos cincuenta años provocará que la proporción de la población que residirá en áreas urbanizadas será mayor a la actual, tanto en términos absolutos como relativos (Bassols, 2004; De la Garza, Krauze, 2002).

Actualmente, alrededor de siete de cada diez mexicanos residen en localidades que tienen más de 15 mil habitantes (Garza, 2005). Entre éstas sobresalen las cuatro principales zonas metropolitanas[8] de México, Guadalajara, Monterrey y Puebla, así como aquellas ciudades que cuentan con más de cien mil habitantes. Por su diversificación económica, recursos, infraestructura y servicios, estás son los centros más dinámicos y las que presentan una mayor cantidad de población, aunque ya no necesariamente las que manifiestan los más rápidos ritmos de crecimiento. Un fenómeno relevante que se produjo hacia finales de la década de los setenta consistió en el veloz crecimiento de las cuatro zonas metropolitanas antes mencionadas debido, principalmente, a los grandes volúmenes de migrantes que llegaron a ellas. A partir de 1980 se observó una tendencia a la reducción en el ritmo de crecimiento de la población en esas zonas metropolitanas.

En la última década, también se dio un crecimiento más rápido en las ciudades denominadas intermedias o secundarias, particularmente las que se encuentran en el rango entre 100 mil y 500 mil habitantes. De acuerdo con los datos de población urbana en el año 2000, se registraron 80 grandes ciudades en la república, correspondiendo en total más de 140 municipios, varios de los cuales se unen para formar aglomeraciones mayores o zonas metropolitanas entre las que destacan aparte de México, Guadalajara, Monterrey y Puebla, las ciudades de León, Toluca, Tijuana, Ciudad Juárez y Torreón.

Este proceso de urbanización es benéfico en si mismo, sin embargo, es necesario aprovechar las fuerzas dinamizadoras que proporcionan la causa circular acumulativa para avanzar hacia una distribución más ordenada del territorio y aprovechar las economías urbanas de aglomeración, de escala y de alcance que proporcionan los centros urbanos en gestación.

Lo anterior adquiere mayor relevancia en el contexto actual debido a que el proceso de apertura económica que experimenta el país provoca transformaciones territoriales que se expresan en la velocidad del crecimiento de la población de algunas ciudades y regiones. Dentro de esta perspectiva se puede pensar en la existencia de un espacio con predominio urbano, en donde algunas ciudades y regiones que se verán más favorecidas desde el punto de vista económico serán las que crecerán más rápidamente, consolidándose y convirtiéndose en la columna vertebral a través de la cual se organice el funcionamiento del sistema urbano nacional.

En este contexto, el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, ha impactado a los distintos sectores económicos del país, en donde no es difícil concluir que hay regiones

[8] Ver conceptualización urbana en el apéndice metodológico y conceptual para la diferencia de conceptos.

o ciudades ganadoras y perdedoras (Lipietz, 1977; Alarcón, 1994; Karl & Gappert, 1998). Derivado de lo anterior se podría decir que existen tres impactos derivados de la apertura comercial. El primero, se relaciona con efectos directos asociados a la liberalización comercial; el segundo con las inversiones extranjeras y el comportamiento de las transnacionales; y en tercer lugar, se encuentran los fenómenos migratorios que se agudizan por el mismo proceso de ciudades que ganan y pierden.

Modelo Neoliberal y Concentración Urbana

Al inicio de los años ochenta ocurre una gran crisis que cambia dramáticamente el esfuerzo de México por constituirse en un estado nacional con relativa independencia de los países hegemónicos y, en particular, de Estados Unidos. El agotamiento y reversión del modelo sustitutivo de importaciones se tradujo en un desequilibrio externo creciente. El eje de la nueva estrategia de cambio estructural fueron los programas de estabilización y la orientación de la economía hacia el exterior, en un intento por insertar a México, en forma competitiva, dentro de la economía global. La crisis de los ochenta no produjo una desaceleración de la dinámica urbana (Aspe, 1993, Lustig, 1997, Garza, 2005).

En México no existe el seguro de desempleo, por lo que los grandes contingentes de personas sin empleo estable se dedican a innumerables labores dentro de la economía informal. Si bien durante este periodo se mantiene el acelerado crecimiento de las ciudades que constituyen el subsistema urbano de la ciudad de México, comienza un dinamismo de las ciudades de la frontera norte, como Tijuana, Ciudad Juárez, Mexicali, Matamoros entre muchas otras (CONAPO, 1994). El motor de la dinámica demográfica de estas ciudades ha sido principalmente el exponencial crecimiento de la industria maquiladora, que eleva su número de plantas de 620 a 1703 entre 1980 y 1990, mientras que los trabajadores empleados por este sector pasan de 119 a 446 mil (Garza, 2005).

La "década perdida" de los ochenta se caracterizó por una prolongada recesión entre 1982 y 1988. Se evidenciaba el derrumbe del viejo modelo de sustitución de importaciones y la capacidad de los gobernantes de diseñar una política alternativa nacional, similar a la que siguieron naciones del este asiático como Corea del Sur[9]. Como demuestran los hechos, no se contempló más alternativa que participar en el desigual juego neoliberal y lanzar al país hacia un mundo global dominado por las grandes empresas transnacionales, que pronto se apropiarían de casi todos los sectores capitalistas más rentables (banca, turismo, electrónica, maquinaria y equipo, alimentos) a partir de la entrada de México al GATT en 1986.

De acuerdo con Gustavo Garza (2005) a partir de la década de los noventa la dinámica del proceso de urbanización se frena. La población total urbana creció 2.5 por ciento anual entre 1990 y 2000. Las cuatro urbes más grandes crecen a una tasa menor que la media pero absorben el 30 por ciento de la población urbana. Dentro de estas destaca Monterrey, con una tasa de 2.4 y Guadalajara con 2.1 por ciento. El subconjunto de ciudades fronterizas se mantiene y fortalece como un patrón espacial. Tijuana y Ciudad Juárez conservan su gran dinámica, consolidándose en los centros maquiladores más importantes del país. Todo este dinámico subconjunto de ciudades fronterizas se encuentra prácticamente desarticulado del sistema urbano nacional y se vincula funcionalmente a ciertas ciudades estadounidenses, principalmente Tijuana a la megalópolis del Pacífico de Estados Unidos, con centro en Los Ángeles, y Ciudad Juárez con El Paso, Texas. San Luis Potosí supera la producción manufacturera de Tijuana y Ciudad Juárez, y se encuentra en el eje carretero del TLCAN, esto es, en la carretera central que conecta a la ciudad de México con Estados Unidos (Schmidt, 1998).

A pesar de su tasa de crecimiento de 1.7 por ciento anual, la ciudad de México eleva su población absoluta. Esto se debe básicamente a cierta recuperación de la economía de la urbe, pues después de la gran caída que tuvo al bajar a 31.9 por ciento del PIB en 1988, logra recuperar parte de lo perdido y alcanzar 32.5 por ciento en 1998. Es particularmente notable el cambio en su estructura

[9] Si bien esta nación ha estado orientada al sector externo, siguió un plan nacional de desarrollo de largo plazo en el que invirtió en capital humano, protegió a su industria naciente, desarrolló y apoyo el desarrollo de corporaciones transnacionales como Samsung, Hyundai, Daewoo, LG que hoy son competitivas y reconocidas a nivel mundial.

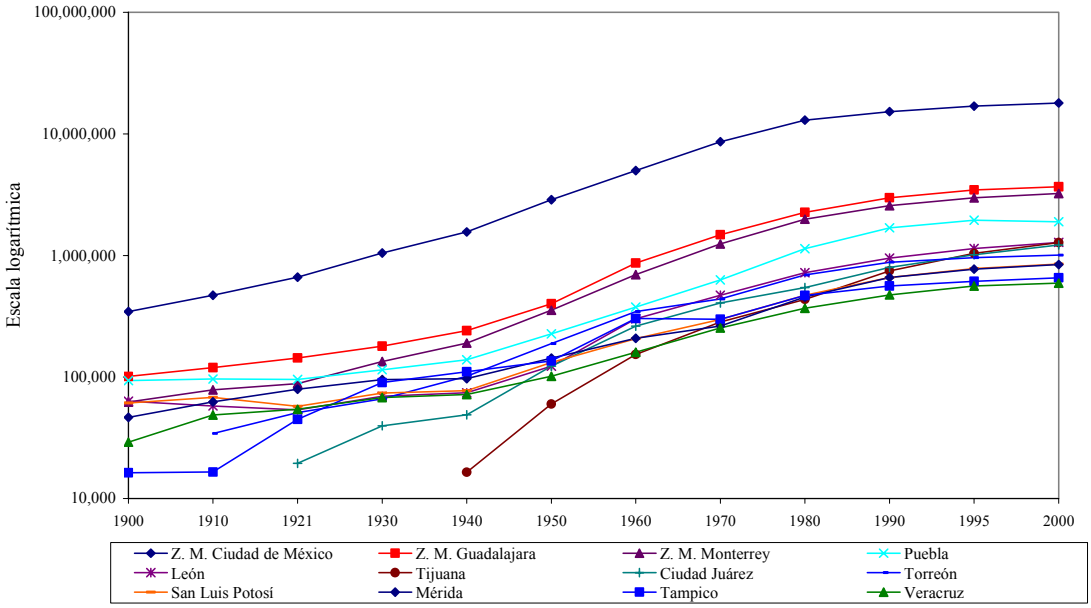
productiva, pues las actividades secundarias bajan notablemente de 29.2 por ciento a 23.5 por ciento en 1998, mientras que las actividades terciarias ganan esa reducción tal como lo preveía Sassen (1991). La transformación hacia los servicios sigue la pauta de lo ocurrido en las grandes ciudades norteamericanas algunas décadas atrás, e indica que tenderá a especializarse cada vez más en los servicios, particularmente, en los orientados al productor. En este sentido se puede señalar que la participación de México en el total nacional se elevó de 45.1 por ciento a 64.8 por ciento entre 1988 y 1998 (Sobrino, 2003). Es importante aclarar que la transición de una ciudad industrial a una ciudad de servicios es distinta en México que en Estados Unidos, así como el tipo de servicios, que en el caso del primero se presentan preponderantemente de manera informal.

La economía de la zona metropolitana de Guadalajara es la tercera en importancia después de las zonas metropolitanas de la ciudad de México y Monterrey. Ocupa lugares importantes en la producción agroindustrial y manufacturera. En los noventa Guadalajara se constituyó en uno de los principales motores de crecimiento del sector exportador con productos de alto nivel tecnológico manufacturero. Según Dussel (2003) debido a la IED y a la dinámica de integración al proceso de globalización, la participación del estado de Jalisco en el PIB nacional cayó de 7.2 a 6.4 por ciento de 1970 a 2000. Ello como resultado de una importante reestructuración productiva donde si bien industrias como la electrónica registraron un alto crecimiento, otras como la textil, del vestido, calzado, muebles de madera, productos químicos, hule y plástico redujeron su dinamismo, resultado de la apertura comercial y la crisis de 1995.

Las ciudades que le siguen en tamaño a la ciudad de México muestran comportamientos diferenciados en su aumento absoluto de población, lo cual podría constituir un indicador muy sensible de sus fluctuaciones económicas (ver comportamiento estatal del PIB en el capítulo anterior). Puebla y Torreón bajan sus cifras al igual que como sucedió con Guadalajara, mientras que Monterrey, León, Tijuana, Ciudad Juárez y San Luis Potosí, las elevan. Estas ciudades absorben el 46 por ciento del total del crecimiento de todo el sistema nacional de 350 ciudades en 2000, reforzando la tendencia según Garza (2005) hacia una concentración de tipo policéntrica. Cabe destacar que las ciudades mexicanas recibieron un flujo menor de personas de su *hinterland* rural debido al aumento de la migración internacional hacia los Estados Unidos. No obstante la "válvula de escape" que implica la emigración, en este periodo que va de 1990 a 2000, las ciudades mexicanas tuvieron que proveer de empleos, infraestructura, servicios públicos y vivienda a 1.4 millones de personas que se incorporaban anualmente (Garza, 2005; Aguilar, 2004).

En la gráfica 5.1 que se deriva del cuadro A.6 del apéndice, se muestra el crecimiento poblacional desde principios del siglo pasado, de las doce áreas urbanas cuya desigualdad salarial se analizará en los siguientes apartados. Todas las ciudades –a excepción de las ciudades fronterizas de Tijuana y Juárez– siguen el comportamiento de una función logística, crecen en un principio de forma cuasi exponencial para estabilizarse y crecer en forma logarítmica. Se aprecia además el fuerte crecimiento de las ciudades fronterizas de Tijuana y Ciudad Juárez que aún cuando no figuraban en los años veinte y cuarenta logran posicionarse de manera importante por las dinámicas de integración económica con los Estados Unidos anteriormente señaladas.

Gráfica 5.1 Crecimiento poblacional absoluto en doce de las principales áreas urbanas de México, 1900-2000



Fuente: Elaboracion propia con base en anexo estadistico de Garza, 2005.

Medición de la desigualdad

La teoría económica convencional nos dice que la liberalización del comercio, en el contexto de un país abundante en mano de obra como México, puede mejorar la distribución del ingreso por medio del incremento en la demanda laboral (Lindert, 1991; Krugman & Obstfeld, 1999). Dicho resultado se sostiene en supuestos muy restrictivos que no corresponden a la realidad mexicana. En esta sección se analiza la evolución de los salarios reales (deflactados a precios de 2002) por ciudad, así como la evolución de la desigualdad medida por el coeficiente de Gini. En el cuadro 5.1 se presenta la información correspondiente a las doce principales áreas urbanas por tamaño de población de doce de las entidades federativas más importantes de México por valor de PIB. Se analiza únicamente la desigualdad del ingreso medida por sueldos y salarios de la población ocupada, a diferencia de lo que se hace en otros trabajos donde se utiliza la población económicamente activa, la población total o se calcula la desigualdad del ingreso por hogares.

Cuadro 5.1 Áreas urbanas para el análisis de la desigualdad del ingreso*

Áreas urbanas y ciudades	Población año 2000	Muestra de viviendas de la ENEU
Zona Metropolitana de la Ciudad de México[1]	17,968,895	5,100
Zona Metropolitana de Guadalajara[2]	3,677,531	3,000
Zona Metropolitana de Monterrey[3]	3,243,466	3,000
Puebla	1,346,916	3,000
León	1,134,842	3,000
Tijuana	1,210,820	2,100
Ciudad Juaréz	1,218,817	2,100
Mérida	705,055	2,100
San Luis Potosí	670,532	2,100
Torreón	529,512	3,000
Veracruz	457,377	2,100
Tampico	295,442	2,100
Población total de la muestra	30,508,342	32,700
Población total nacional	97,483,000	
Población total urbana	65,653,241	
Porcentaje de la población nacional	31.30	
Porcentaje de la población urbana	46.47	

Fuente: Cálculos propios con base en Gustavo Garza, 2005 y apéndice metodológico de la ENEU, 2003.
*Ingreso por sueldos y salarios, a destajo, por comisiones, propinas, ganancias, aguinaldos, utilidades y prestaciones.
[1] Incluye el DF con sus 16 delegaciones, y los municipios conurbados del Estado de México, así como Tizayuca del estado de Hidalgo.
[2] Incluye Guadalajara, Tlaquepaque, Tonalá, Zapopán, El Salto, Tlajomulco de Zuñiga y Juanacatlán.
[3] Incluye Monterrey, San Pedro Garza García, Guadalupe, San Nicolas de los Garza, Apodaca, General Escobedo, Santa Catarina, Juárez y García.

Este estudio se centra en el análisis del ingreso salarial personal y no en el ingreso familiar, ya que los ingresos no son percibidos por familias como tales, los ingresos son percibidos por individuos quienes luego deciden cómo compartirlo o no con los otros miembros. Para medir el posible impacto de las medidas de liberalización económica y apertura comercial, lo que se pretende es medir el premio a los participantes en el juego económico, en este caso medido a través del ingreso. De ahí que se utilice la Población Ocupada (PO) que es la población económicamente activa (PEA) menos los desempleados. La fuente de información que se utiliza es la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).[10] Se utiliza la información del segundo trimestre de cada año, esto se hace por convención para evitar fuertes fluctuaciones o efectos cíclicos en el cálculo de la desigualdad anual.

Los investigadores han utilizado una gran variedad de medidas para captar los cambios en la desigualdad del ingreso a través del tiempo. Sin embargo, existe un consenso en que las mejores medidas para captar la desigualdad deben cumplir con cuatro criterios.[11] Pero antes de eso, una medida

[10] Como ya se mencionó, esta encuesta se aplica trimestralmente en las principales ciudades del país (ver síntesis metodológica de la ENEU en apéndice metodológico y conceptual). El periodo de análisis va de 1987 hasta 2002 por ser los datos con los que se dispusieron hasta su procesamiento. Este periodo resulta además idóneo por la entrada de México al GATT en 1986, por lo que se captarían sus posibles efectos a través del tiempo, aparte de que la muestra, que para este entonces ya es de 16 ciudades, incluye a cuatro ciudades fronterizas que resultan de especial interés.
[11] Las medidas de desigualdad deben satisfacer los siguientes criterios o principios (Ray, 1998; Medina, 2001):

esencial para captar y comparar los niveles salariales tanto entre individuos como entre ciudades es la media o el ingreso promedio. La media μ de cualquier distribución de ingresos es simplemente el ingreso promedio o el ingreso total dividido por el número total de personas. Por tanto,

$$\mu = (_{j=1}\sum_{m} n_j y_j) / n$$

Donde μ es la media, existen m ingresos distintos y en cada clase de ingreso j están n número de individuos.

Si bien las medidas de posición como la media, la mediana y la moda nos dicen qué tanto se agrupan los datos unos de otros, necesitamos medidas para resolver la insensibilidad de las medidas de posición con respecto al distanciamiento o la dispersión. La primera medida de variación que se utiliza es el rango (R), este valor esta dado por la diferencia en los ingresos de los individuos ricos y pobres, dividido por la media para expresar el ingreso, independientemente de las unidades en las que se mide. El rango está dado por:

$$R = (y_m - y_1) / \mu$$

Como puede observarse está es una medida cruda que no presta atención a lo que sucede entre aquellos individuos que se encuentran entre la persona que más ingreso percibe y aquellas que no perciben nada. Ante la limitación anterior se recurre a la desviación estándar σ. Esta medida toma ventaja de lo que sucede en toda la distribución del ingreso. Lo que hace es estandarizar los ingresos con el promedio de los mismos. Para evitar la insensibilidad de la desviación absoluta se le da mayor peso a las desviaciones más alejadas de la media y esto se logra elevando los valores al cuadrado, porque el cuadrado de un número se eleva más que proporcionalmente al número en sí mismo, esto es lo mismo que ponderar las desviaciones más alejadas de la media. La fórmula esta dada por:

$$\sigma = \sqrt{}_{j=1}\sum_{m} n_j (y_j - \mu)^2$$

Posteriormente para relativizar las desviaciones con respecto a la media (μ) se recurre al coeficiente de variación CV. La idea es simple: la desigualdad es proporcional a la distancia de la media del ingreso. Lo que se hace es medir la desviación estándar entre la media ponderada.

$$CV = (1/\mu n) [\sqrt{}_{j=1}\sum_{m} n_j (y_j - \mu)^2]$$

El coeficiente de variación CV cumple satisfactoriamente con las propiedades para medir la desigualdad del ingreso y de las cuales se hizo mención anteriormente. Consideremos una transferencia de j a k, donde $y_j \leq y_k$. Esto implica una transferencia de un número pequeño ($y_j - \mu$) a un número grande ($y_k - \mu$), lo que acrecienta el cuadrado del número grande en una mayor proporción de lo que decrece el cuadrado del número pequeño. El efecto neto es que aumentará invariablemente el CV (Ray, 1998).

El siguiente instrumento que se utiliza es el coeficiente de Gini (G), el cual es ampliamente utilizado en el trabajo empírico. A diferencia del CV el cual calcula las diferencias con respecto a la media, este toma las diferencias entre todos los pares ordenados de ingreso y totaliza las diferencias absolutas, posteriormente se normaliza dividiéndolo entre el doble de la población al cuadrado multiplicada por el ingreso medio. Aunque existen distintas formas de calcularlo de acuerdo a si se tienen cuartiles, quintiles o deciles, la forma más exacta de cálculo es por medio de datos no agrupados (Medina, 2001; Cortés y Ruvalcaba, 1984) y la fórmula es como sigue:

---

1) Principio de anonimato. Si el elemento *x* gana más, y el elemento *y* gana menos, es lo mismo (desde el punto de vista de desigualdad) que el elemento *x* gane menos y el elemento *y* gane más.
2) Principio poblacional. Si comparamos la distribución de la riqueza de la población *n* y la distribución de la riqueza de la población 2*n* donde el patrón en la distribución de la riqueza se repite, no debe existir diferencia entre las distribuciones de la riqueza de las dos poblaciones.
3) Principio de ingreso relativo. Así como la participación de la población en la riqueza importa y los valores absolutos de la población por sí misma no, es posible argumentar que sólo la riqueza relativa importa y los niveles absolutos de dicha riqueza no.
4) Principio Dalton-Pigou. Establece que una distribución de riqueza o ingreso en la que se presenta una transferencia negativa, será más desigual que al principio, sin importar en que parte de la distribución se realice dicha transferencia.

$$G = (_{j=1}\sum_{m}\ _{k=1}\sum_{m} n_j\, n_k\ \left| y_j - y_k \right|) / 2n^2\, \mu$$

La doble sumatoria indica que primero se deben sumar todas las j's manteniendo constantes las k's, y después sumar todas las k's. Esto es como sumar todas las diferencias de pares de ingresos (ponderados por los números de dichos pares, $n_j\, n_k$). Note que debido a que cada par es contado doble, primero $y_j - y_k$ y después $y_k - y_j$, toda la expresión es dividida entre dos así como los normalizadores de la población y el ingreso.[12] Es importante destacar que existen algunas ocasiones en que los resultados del CV y de G son contradictorios (ver Ray, 1998).

Se utiliza además el coeficiente de variación de Gini que no es otra cosa más que el coeficiente de variación aplicado al promedio del índice de Gini y su respectiva desviación estándar.

$$\text{CV de Gini} = (1/\mu_{\text{Gini}})\ [\sqrt{}_{j=1}\sum_{m} (\text{Gini}_j - \mu_{\text{Gini}})^2]$$

Mientras que el coeficiente de Gini de la ciudad j (G_j) nos permite capturar la desigualdad intra ciudad, el coeficiente de variación de Gini (CVG) nos permite capturar la dispersión de desigualdades inter ciudad con respecto a la media ponderada del conjunto de las ciudades. En el siguiente apartado llevamos a cabo la aplicación de estas medidas. Antes de ello es necesario hacer algunas aclaraciones.

La medida o indicador central para nuestro análisis de desigualdad es el coeficiente de Gini para datos individuales y no agrupados de la población ocupada de doce de las principales ciudades del país; pues la medición con datos agrupados introduce sesgos de subestimación atribuidos a la pérdida de información que se genera al no considerar la desigualdad dentro de cada grupo[13]. Esto se menciona, porque es muy frecuente la comparación de coeficientes de Gini cuya metodología es distinta y en los análisis comparativos se omite hacer referencia a los procedimientos operativos que están detrás y se actúa como si todas las estimaciones estuvieran generadas con la misma calidad estadística.

En el cuadro A.7 del apéndice estadístico se presenta un ejemplo tomado de Medina (2001) donde se observa la diferencia en los cálculos a partir de distintos grupos. Se tiene como corolario que la forma más exacta para calcular el coeficiente de Gini es para datos no agrupados, aparte de ser la más práctica ya que evita preocuparse por la desigualdad intra e inter grupos. Desde luego que el cálculo que aquí se lleva a cabo para datos no agrupados, es posible gracias a la evolución de paquetes estadísticos más sofisticados y potentes. El paquete estadístico que se utiliza para el calculo de los coeficientes de Gini a partir de los micro datos de la ENEU es el STATASE versión 8.

Se utilizó el ingreso salarial de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) para realizar el análisis descriptivo. La especificación de los datos requirió, para hacer comparables las cifras, deflactar los salarios nominales tomando como base la serie del Índice Nacional de Precios al Consumidor que proporciona el Banco de México tomando como año base el 2002. Se calculó la media y la mediana para captar la evolución de la posición de los salarios reales, así como el rango y la desviación estándar como medidas de dispersión y antesala al calculo del coeficiente de Gini. El resumen de los estadísticos por ciudad se presenta en el cuadro A.8 del apéndice.

Evolución de los ingresos medios salariales en doce de las principales áreas urbanas del país, 1988-2002

En la gráfica 5.2 se puede observar el comportamiento de los salarios reales promedio por área urbana calculados a precios de 2002. En todas las ciudades, a excepción de Tijuana se ve un comportamiento muy similar, un ascenso en el salario de 1988 a 1994, la fuerte caída de la crisis de 1995, cuya recuperación no comienza hasta 1999. En un trabajo anterior, Estrella y Zenteno (1998, 2001) analizaron los cambios más importantes en la estructura del empleo de las 16 áreas urbanas incluidas en la ENEU durante el periodo que va de 1988 a 1994.

---

[12] Es importante destacar que existen algunas ocasiones en que los resultados del CV y de G son contradictorios (ver Ray, 1998).

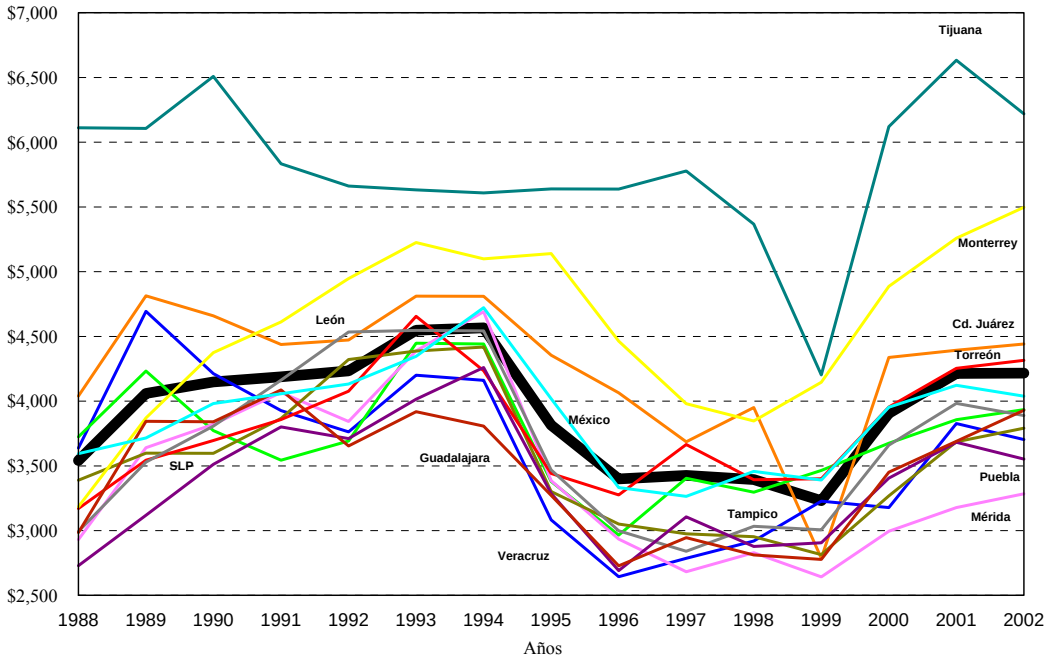
[13] Desde el punto de vista teórico, la curva de Lorenz es un continuo de n puntos; por lo tanto, plantear el análisis de la distribución con datos agrupados consiste en aproximar un polinomio de grado n, a partir de un conjunto limitado de puntos m < n. De esta forma en la medida que m se aproxime a n, el error de estimación deberá reducirse.

Para contextualizar la evolución de los salarios reales calculados a precios de 2002 mostrados en la gráfica 5.2, se destacan las principales conclusiones del estudio anterior (Estrella y Zenteno, 1998; 2001; Zenteno, 2002).

El proceso de creciente incorporación de la mujer a los mercados de trabajo urbano. Según los autores, mientras que en 1970 las ciudades de México, Guadalajara, Monterrey y Puebla ocupaban los primeros lugares en esta jerarquía, para 1994 dos ciudades con bases económicas muy distintas las habían superado: Ciudad Juárez y Tampico. Si bien ambas ciudades pertenecen a estados fronterizos su comportamiento salarial mostró diferencias en sus niveles. Mientras que la evolución del ingreso salarial de Ciudad Juárez (línea naranja) estuvo por arriba del promedio (línea negra) durante todo el periodo, Tampico (línea verde) estuvo por debajo.

En los planos nacional y regional el sector servicios se constituyó en el de mayor importancia en México. Con la excepción de algunas ciudades fronterizas, la estructura del empleo urbano mostró una clara tendencia a la desindustrialización y a la expansión de los servicios. Guadalajara, Monterrey y Puebla fueron los casos más serios de desindutrialización, pues estas ciudades junto con la ciudad de México, representaron el núcleo del desarrollo industrial basado en la sustitución de importaciones.

Gráfica 5.2 Evolución de los salarios reales promedio en ciudades seleccionadas, 1988-2002



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), segundo trimestre de 1988 al 2002. Año base 2002.

En la gráfica anterior se aprecia la evolución del ingreso salarial promedio de la ciudad de México (línea azul cielo) prácticamente igual al promedio (línea negra) por tratarse de un promedio ponderado y el fuerte sesgo que la ciudad de México impone, mientras que las ciudades de Guadalajara (línea guinda) y Puebla (línea morada) tuvieron un desempeño salarial inferior al promedio. El comportamiento en los niveles del ingreso salariales de Monterrey (línea amarilla) estuvo siempre por encima.

Volviendo a Estrella y Zenteno (1998, 2001) y Zenteno (2002) durante este periodo Ciudad Juárez rebasó a León como la ciudad de mayor empleo relativo en la manufactura, y sólo en esta ciudad disminuye la importancia relativa del empleo en los servicios distributivos (comercio y transporte). Mientras tanto, Tijuana desplazó a Guadalajara y Monterrey en lo que a empleo relativo en

manufactura se refiere. En la misma gráfica se aprecia un comportamiento del ingreso salarial tanto para Tijuana como para Ciudad Juárez superior al promedio durante todo el periodo, con la única excepción de 1999, en que se da una fuerte caída de los ingresos salarial en ambas ciudades.

Según algunos autores como Díaz (2005) el crecimiento de la ocupación en las maquiladoras está más relacionado con la dinámica de la producción industrial de Estados Unidos y los salarios relativos de México respecto a los países asiáticos. Se descarta la dinámica industrial estadounidense como la causa de la caída de los salarios en estas ciudades fronterizas durante 1999, quedando como posible causa los salarios relativos asiáticos. En 1997 se presenta la crisis asiática caracterizada por fuertes devaluaciones de sus monedas, con lo que se abarata el precio relativo de la mano de obra. Sin embargo, no es hasta 1999 que comienzan a estabilizarse sus indicadores económicos y financieros como para la región asiática pueda ser considerada otra vez para la inversión.[14]

Con excepción de 1999 los centros maquiladores de Tijuana y Ciudad Juárez, junto con la ciudad de Monterrey fueron las únicas ciudades donde pudo observarse un desempeño relativo superior al resto durante todo el periodo. En el cuadro 5.2 se presenta la variación porcentual por área urbana para todo el periodo comprendido de 1988 a 2002. La ciudad con el mayor crecimiento salarial es la zona metropolitana de Monterrey cuyo ingreso salarial real promedio en el año 2002 es casi 73 por ciento superior al ingreso promedio de 1988, seguida de la ciudad de Torreón, Guadalajara, Puebla y León con un incremento porcentual de 36, 32, 30 y 29 por ciento respectivamente. El crecimiento porcentual promedio ponderado para el conjunto de las áreas urbanas fue de 23 por ciento por lo que el resto de las ciudades no mencionadas anteriormente estuvieron por debajo del promedio, siendo las ciudades de Veracruz, y Tijuana las que menos crecimiento salarial promedio experimentaron con un 1.82 y 1.76 por ciento respectivamente. Aunque es importante señalar que todos mejoran.

Cuadro 5.2 Cambio porcentual del ingreso salarial y rango de ciudad por nivel de ingreso medio para el periodo 1988-2002

Áreas urbanas	Ingreso medio real[a]		Δ porcentual del	Posición		Cambio de
	1988	2002	ingreso 1988-2002	1988	2002	posiciones
ZM de Monterrey	3,184.44	5,496.84	72.62	7	2	**5**
Torreón	3,170.41	4,314.88	36.10	8	4	**4**
ZM de Guadalajara	2,985.83	3,929.53	31.61	10	7	**3**
Puebla	2,729.05	3,553.31	30.20	12	11	**1**
León	2,994.32	3,888.88	29.88	9	8	**1**
ZM de la Ciudad de México	3,595.20	4,038.01	12.32	5	5	**0**
Mérida	2,930.86	3,285.12	12.09	11	12	**-1**
San Luis Potosí	3,389.54	3,791.37	11.86	6	9	**-3**
Ciudad Juárez	4,040.21	4,441.25	9.93	2	3	**-1**
Tampico	3,725.17	3,934.94	5.63	3	6	**-3**
Veracruz	3,637.64	3,703.86	1.82	4	10	**-6**
Tijuana	6,111.43	6,219.10	1.76	1	1	**0**
Promedio ponderado	3,426.09	4,211.53	22.93			**0**

Fuente: Cálculos propios con base en la ENEU, 1988-2002.

[a] A precios de 2002.

En lo que respecta a las posiciones relativas entre áreas urbanas por nivel de ingreso salarial promedio hubo cambios significativos y los resultados con respecto al crecimiento porcentual son

[14] Es importante señalar que una gran proporción de la inversión que se realiza en Ciudad Juárez y Tijuana es de procedencia asiática principalmente de Corea del Sur, Taiwán y China.

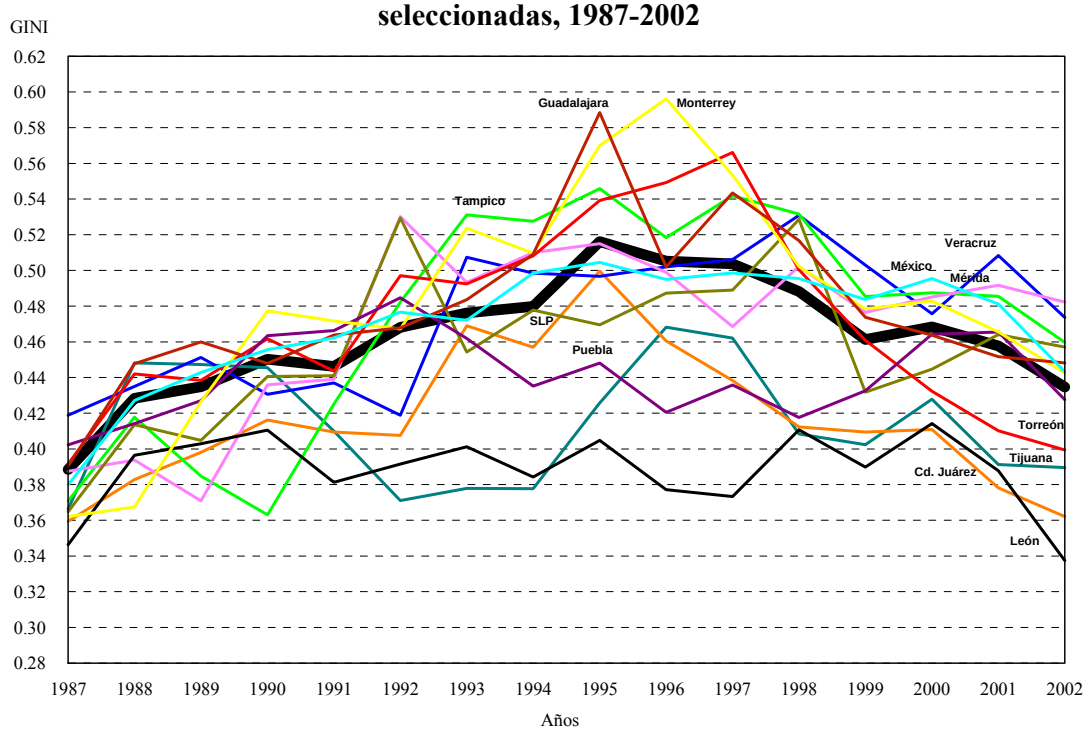
mixtos. Las ciudades que más avanzan en el rango de 2002 con respecto a 1988 son las ciudades de Monterrey, Torreón y Guadalajara ya que mejoran su posición en 5, 4 y 3 lugares respectivamente. Las ciudades que más retroceden son la ciudad portuaria de Veracruz, San Luis Potosí y Tampico ya que pierden 6, 3 y 3 lugares respectivamente. La ciudad de México y Tijuana permanecen sin cambio en la posición. A pesar de que Tijuana es la ciudad con menor crecimiento porcentual del ingreso salarial se mantiene en el primer lugar durante todo el periodo, esto gracias a la gran proporción de su población ocupada que trabaja en la ciudad vecina de San Diego, California. Cabe destacar que las cuatro ciudades mejor posicionadas en 2002 en lo que a nivel de ingreso salarial promedio se refiere son Tijuana, Monterrey, Ciudad Juárez y Torreón todas ellas pertenecientes a los estados fronterizos de México cuya participación relativa en el PIB nacional creció durante este periodo (ver capítulo cuarto).

5.6 Evolución de la desigualdad en el ingreso salarial en doce de las principales áreas urbanas del país, 1987-2002

En este apartado nos ocupamos del análisis de la desigualdad del ingreso salarial al interior de las áreas urbanas de análisis. En la gráfica 5.3 se presenta la evolución del coeficiente de Gini para cada una de las ciudades de 1987 a 2002. La evolución del coeficiente promedio de Gini representado por la línea negra mantiene una tendencia a la alza a partir de 1987 tal como lo describen distintos trabajos académicos (Alarcón y McKinley, 1998; Cortés, 2000), alcanza su punto máximo en 1995 y comienza a disminuir. Según el Banco Mundial (2004) la desigualdad general en México tiende a ser contracíclica, es decir, durante la crisis de 1994-1995 la desigualdad disminuye y durante la recuperación de 1996-2000 la desigualdad aumenta. Sin embargo, en lo que respecta a las áreas urbanas y a la desigualdad salarial en lo particular, el comportamiento no es el esperado, durante 1995 y 1996 la desigualdad aumenta en casi todas las ciudades.

En la gráfica 5.3 se aprecia un comportamiento diferenciado entre ciudades. Se puede ver además, que aparte de aumentar la desigualdad al interior de la mayoría de las ciudades, a excepción de Puebla y León –ciudades caracterizadas por una mayor participación de empresas pequeñas y medianas– la dispersión de los coeficientes de Gini entre ciudades aumenta.

Gráfica 5.3 Evolución de los coeficientes de GINI en ciudades seleccionadas, 1987-2002



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), segundo trimestre de 1987 al 2002.

En el cuadro 5.3 se presenta el resumen del cálculo de los coeficientes de Gini por área urbana de 1987 a 2002, se agrega además el promedio ponderado de los coeficientes de Gini por año así como la desviación estándar y el coeficiente de variación. El promedio de la desigualdad de Gini alcanza su punto máximo en el año 1995 (0.5162), mientras que la dispersión de la desigualdad medida por la desviación estándar del coeficiente de Gini alcanza su punto máximo en 1997 (0.0573). Lo que nos revela el coeficiente de variación de Gini es que aún cuando la desigualdad del ingreso (medida por el promedio ponderado de Gini) y la dispersión de la desigualdad (medida por la desviación estándar del coeficiente de Gini) comienzan a disminuir, la desigualdad inter ciudades se mantiene muy por encima al final del periodo y aunque empieza a disminuir en 1998, 1999 y 2000 vuelve a incrementarse en 2001 y 2002 ya que es una medida relativa al promedio de Gini el cual continúa disminuyendo durante 2001 y 2002.

Cuadro 5.3 Evolución de los coeficientes de Gini para doce de las principales áreas urbanas de México, 1987-2002

Áreas urbanas	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ZM de la Ciudad de México	0.3799	0.4271	0.4428	0.4556	0.4622	0.4766	0.4721	0.4985	0.5045	0.4950	0.4986	0.4955	0.4837	0.4955	0.4812	0.4433
ZM de Guadalajara	0.3904	0.4478	0.4600	0.4479	0.4638	0.4678	0.4836	0.5091	0.5884	0.5020	0.5434	0.5167	0.4738	0.4637	0.4517	0.4482
ZM de Monterrey	0.3621	0.3675	0.4264	0.4773	0.4717	0.4672	0.5237	0.5096	0.5700	0.5962	0.5535	0.5022	0.4784	0.4829	0.4656	0.4425
Puebla	0.4023	0.4142	0.4270	0.4634	0.4663	0.4847	0.4619	0.4352	0.4481	0.4205	0.4358	0.4176	0.4326	0.4642	0.4655	0.4276
León	0.3463	0.3965	0.4029	0.4105	0.3813	0.3915	0.4012	0.3843	0.4048	0.3772	0.3733	0.4107	0.3898	0.4142	0.3878	0.3375
Torreón	0.3915	0.4420	0.4384	0.4617	0.4436	0.4971	0.4925	0.5082	0.5392	0.5493	0.5661	0.5004	0.4609	0.4323	0.4102	0.3994
San Luis Potosí	0.3648	0.4136	0.4048	0.4406	0.4410	0.5294	0.4543	0.4778	0.4695	0.4873	0.4890	0.5286	0.4318	0.4447	0.4641	0.4571
Mérida	0.3875	0.3938	0.3709	0.4359	0.4390	0.5302	0.4933	0.5100	0.5150	0.4990	0.4686	0.5022	0.4765	0.4851	0.4917	0.4823
Tampico	0.3708	0.4178	0.3848	0.3631	0.4251	0.4823	0.5312	0.5276	0.5459	0.5184	0.5418	0.5316	0.4854	0.4875	0.4855	0.4597
Veracruz	0.4189	0.4350	0.4512	0.4306	0.4370	0.4189	0.5074	0.4985	0.4967	0.5020	0.5061	0.5309	0.5030	0.4757	0.5084	0.4737
Ciudad Juárez	0.3594	0.3828	0.3981	0.4162	0.4094	0.4076	0.4690	0.4570	0.4997	0.4605	0.4383	0.4123	0.4094	0.4109	0.3782	0.3621
Tijuana	0.3663	0.4482	0.4473	0.4455	0.4100	0.3711	0.3779	0.3777	0.4258	0.4682	0.4621	0.4084	0.4024	0.4278	0.3912	0.3895
Promedio ponderado	0.3885	0.4284	0.4348	0.4503	0.4462	0.4681	0.4762	0.4799	0.5162	0.5052	0.5037	0.4882	0.4613	0.4684	0.4577	0.4347
Desviación estándar	0.0206	0.0262	0.0284	0.0303	0.0273	0.0519	0.0455	0.0506	0.0562	0.0563	0.0573	0.0514	0.0375	0.0300	0.0448	0.0453
Coeficiente de variación	0.0530	0.0611	0.0654	0.0674	0.0612	0.1109	0.0955	0.1054	0.1090	0.1115	0.1138	0.1052	0.0814	0.0640	0.0979	0.1042

Fuente: Cálculos propios a partir de los ingresos salariales reportados en el segundo trimestre de la ENEU, 1987- 2002.

Lo anterior se puede apreciar en la gráfica 5.3 al comparar el rango de Ginis entre ciudades, en 1987 mientras que la diferencia de Ginis entre la ciudad con mayor coeficiente, Veracruz (línea azul fuerte) y menor coeficiente de Gini León (línea negra) era 0.0726; para 1996 el rango entre la ciudad con mayor coeficiente de Gini, Monterrey (línea amarilla), y la ciudad con menor coeficiente León (línea delgada negra) era de 0.2190 y para 2002 la diferencia entre Mérida (línea color lila) y León era de 0.1448. Si bien el rango para 2002 disminuye con respecto a 1996 no alcanza el nivel de 1988. Es decir la diferencia tanto del rango, como del coeficiente de variación era del doble al final del periodo.

Lo que dejan ver tanto la gráfica 5.3, como los datos del cuadro 5.3 es que el no muy halagador panorama de la desigualdad se complicó gravemente con la crisis económica desatada en diciembre de 1994. La contracción de la producción y la demanda, el cierre masivo de empresas, el desempleo y la inflación afectó en mayor proporción a las clase medias y medias bajas dentro de cada ciudad y afectó a las ciudades no fronterizas en mayor medida. A partir de 1996 se presenta una recuperación del ingreso salarial lo que ocasiona que disminuya el nivel de desigualdad en casi todas las ciudades con excepción de Puebla. Sin embargo, el periodo de recesión de 2000 a 2002 también redujo la desigualdad medida por el coeficiente de Gini en prácticamente todas las áreas urbanas de análisis.

Se tiene como resumen de este apartado que la desigualdad aumenta en mayor medida a partir de la crisis de 1994, debido a la pérdida de empleos y de poder adquisitivo de la población en general que se encuentra en un mercado interno deprimido, mientras que una minoría, aquella vinculada al sector exportador se beneficiaba por los términos de intercambio. Posteriormente comienza a disminuir gradualmente la desigualdad y es acelerada por la recesión de 2001, cuyas características son muy distintas a las de la crisis de 1994. Debido a la recesión económica que se presenta en Estados Unidos, sobre todo a partir de los ataques terroristas del 11 de septiembre, se provoca que aquellas regiones y sectores que habían sido los más beneficiados del proceso de apertura sean los más afectados, perdiendo parte de los que habían ganado en el periodo de recuperación y por tanto mejorando la distribución del ingreso salarial medido por el coeficiente de Gini. En el cuadro 5.4 se presenta el cambio relativo porcentual por ciudades y la posición en lo que a desigualdad salarial se refiere a principio y final del periodo de análisis.

Cuadro 5.4 Cambio porcentual de la desigualdad salarial medida por el coeficiente de Gini y rango por ciudad para el periodo 1987-2002

Áreas urbanas	Coeficiente de Gini		Δ porcentual del coeficiente de Gini 1987-2002	Posición[a]		Cambio de posiciones
	1987	2002		1987	2002	
León	0.3463	0.3375	-2.5411	1	1	0
Ciudad Juárez	0.3594	0.3621	0.7513	2	2	0
Torreón	0.3915	0.3994	2.0179	10	4	6
Puebla	0.4023	0.4276	6.2888	11	5	6
Tijuana	0.3663	0.3895	6.3336	5	3	2
Veracruz	0.4189	0.4737	13.0819	12	11	1
ZM de Guadalajara	0.3904	0.4482	14.8053	9	8	1
ZM de la Ciudad de México	0.3799	0.4433	16.6886	7	7	0
ZM de Monterrey	0.3621	0.4425	22.2038	3	6	-3
Tampico	0.3708	0.4597	23.9752	6	10	-4
Mérida	0.3875	0.4823	24.4645	8	12	-4
San Luis Potosí	0.3648	0.4571	25.3015	4	9	-5
Promedio ponderado	0.3885	0.4347	11.8900			0

Fuente: Elaboración propia con base en la ENEU, 1987-2002.

[a] Primera posicion menor nivel de desigualdad, ultima posicion mayor nivel.

La única ciudad donde el coeficiente de Gini disminuyó para todo el periodo de análisis fue León quizás como consecuencia de la importancia que continúan teniendo los pequeños talleres familiares en el entramado industrial. La ciudad con el mayor incremento en la desigualdad es San Luis Potosí donde la desigualdad aumentó más de 25 por ciento y estos resultados pueden coincidir con los hallazgos de Zenteno (2002) que afirma que esta ciudad experimentó uno de los incrementos más significativos del desempleo abierto y la probabilidad de ser asalariado desprotegido o informal aumentó en 35 por ciento, el porcentaje más alto de todas las ciudades. Es decir, parece ser que el crecimiento de la desigualdad es ocasionado por un traslado de la población ocupada de empleos formales a empleos informales. Por último, las ciudades que mayor avance relativo tuvieron en la disminución de la desigualdad fueron Torreón y Puebla quienes avanzaron seis posiciones. León y Ciudad Juárez se mantuvieron sin cambio en las primeras posiciones, mientras que las ciudades de San Luis Potosí, Tampico y Mérida fueron las que mayor retroceso sufrieron al caer cinco, cuatro y cuatro posiciones respectivamente.

Desarrollo económico salarial relativo por área urbana seleccionada, 1988-2002

Como síntesis de lo anterior, se propone en este apartado la construcción de un indicador que refleje la evolución tanto del ingreso promedio salarial, como de la desigualdad del mismo. La idea es simple, el desarrollo económico de una región o país se mide por el crecimiento económico *per capita* y la distribución de dicho crecimiento (Ray, 1998). Para medir el nivel de desarrollo económico de la población ocupada por ciudad se toma el ingreso salarial promedio, si se incrementa el ingreso promedio de una ciudad a través del tiempo, se supone que aumenta su grado de desarrollo, pero ¿qué sucede si el incremento promedio es reflejo sólo de aumentos en el nivel de ingreso de los que más ganan mientras que la distribución del ingreso del resto empeora? Difícilmente podría hablarse de un mayor grado de desarrollo económico de la población ocupada de una ciudad determinada. Aquí es donde entra el coeficiente de Gini, el cual mide el grado de desigualdad –en este caso del ingreso salarial– donde un coeficiente de cero es igualdad absoluta y relativa, toda la población ocupada gana lo mismo; y un coeficiente igual a uno es desigualdad absoluta, donde sólo una persona de la población ocupada concentra todo el ingreso en una ciudad determinada.

Otra forma de interpretar el coeficiente de Gini es convirtiéndolo en porcentaje, así un coeficiente de Gini de 0.3895 en Tijuana en el año 2002 puede interpretarse como que existe un 38.95 por ciento de desigualdad en los ingresos salariales. En esta lógica, su complemento (1- 0.3895 = 0.6105) se interpreta como que existe un 61.05 por ciento de igualdad del ingreso salarial. El indicador de desarrollo económico salarial por ciudad no es más que la combinación con la misma ponderación del ingreso salarial promedio (0.5) y el complemento del coeficiente de Gini (0.5) por medio de la estandarización.

$$IDES_j = Z_{\mu j} + Z_{(1-G)j}$$

donde:

$IDES_j$, es el indicador de desarrollo económico salarial de el área urbana j.

Z_{μ}, es la variable ingreso salarial promedio que se distribuye de forma normal y que es estandarizada por medio de la siguiente formula:

$$Z_{\mu j} = (ISP_j - \mu) / \sigma$$

donde:

ISP_j es el ingreso salarial promedio de la ciudad j = Cd. de México, Guadalajara, Monterrey…San Luis Potosí, Mérida; y μ y σ el promedio y la desviación estándar de todas las ciudades para cada periodo p = 1988…..2002.

$Z_{(1-G)j}$, es la variable igualdad salarial que se distribuye de forma normal y que es estandarizada por medio de la siguiente fórmula:

$$Z_{(1\text{-}Gini),\,j} = [(1\text{- Gini})_j - \mu_{(1\text{-}Gini)}] / \sigma_{(1\text{-}Gini)}$$

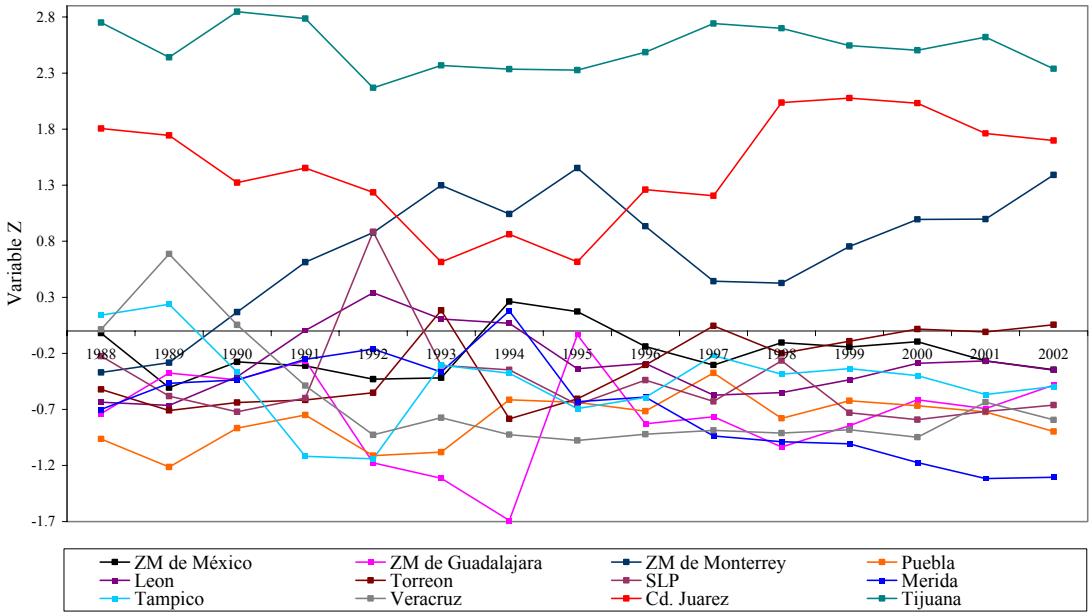
siendo (1 – Gini) el complemento del coeficiente de Gini de la ciudad j = Cd. de México, Guadalajara, Monterrey…San Luis Potosí, Mérida; en el periodo p = 1988…..2002. Y μ y σ el promedio y la desviación estándar del complemento de Gini de todas las ciudades para cada periodo. Como ya se dijo, la ponderación de cada variable Z es la misma (0.5 y 0.5). Así, si el indicador ISDE $_j$ es afectado por el componente Z $_{\mu j}$ el cuál es a su vez alimentado por ingresos altos que sólo benefician a la parte más alta de la distribución, este efecto debe ser considerado por el componente Z $_{(1\text{-Gini}),\, j}$ que contrarresta lo ganado en el ingreso promedio, a través de una disminución en la igualdad que ocasionó el ingreso que sólo benefició a la parte más alta de la distribución salarial.

El incremento (o disminución) tanto del ingreso estandarizado como del nivel de igualdad estandarizada de un periodo a otro, se traduciría en un crecimiento (estancamiento) salarial con distribución (sin distribución), lo que nos acerca (aleja) a nuestro concepto de desarrollo económico salarial.

El resumen de la construcción del indicador IDES se desarrolla de los cuadros A.9 al A.14 del apéndice estadístico, del cuál se deriva como resultado la gráfica 5.4 en la cual se aprecia un desempeño económico salarial relativo muy superior para la población ocupada de las ciudades de Tijuana, Ciudad Juárez y Monterrey, con una marcada tendencia a la alza por parte de este último. El resto de las ciudades presentan resultados mixtos que distan de ser favorables para la población ocupada, en donde la ciudad de Guadalajara ha sido la más afectada, aunque muestra una ligera recuperación mientras que la ciudad de Mérida presenta un constante empeoramiento de las condiciones salariales, ya sea por la falta de crecimiento salarial promedio o por la desigualdad de su distribución salarial.

Dentro de este grupo de ciudades parece ser que Torreón, otra ciudad perteneciente a un estado fronterizo, es la única que muestra una tendencia hacia un mejoramiento de las condiciones salariales representadas por el índice de desarrollo económico salarial relativo.

Gráfica 5.4 Ingreso promedio salarial e igualdad salarial estandarizados (IDES) en ciudades selectas, 1988-2002



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cuadro A.14.

Por último, para ver qué ciudades han perdido relativamente y qué ciudades han ganado durante todo el periodo de análisis de 1988 a 2002 en lo que se refiere al Índice de Desarrollo Económico Salarial (IDES) se presenta el cuadro resumen 5.5.

Las cuatro ciudades mejor posicionadas Tijuana, Ciudad Juárez, Monterrey y Torreón, pertenecen a estados fronterizos que como se dijo en el capítulo anterior han sido las regiones más beneficiadas por el proceso de apertura. Las ciudades que más han avanzado relativamente de 1988 a 2002 son las ciudades de Monterrey, Torreón y Guadalajara, aunque existen diferencias en sus niveles.

Si bien Guadalajara ha avanzado en los sectores exportadores como el de la industria de la electrónica, este avance, ha sido empañado por la fuerte pérdida de competitividad de sus sectores tradicionales, por lo que las consecuencias, de no haberse presentado está reconversión productiva podrían haber sido peores en términos económicos. Las ciudades que más retroceden son la ciudad portuaria de Veracruz que cae seis posiciones, Tampico que pierde cinco y San Luis Potosí que retrocede tres lugares.

Cuadro 5.5 Cambio de posición por ciudad para el IDES, 1988 y 2002

Áreas urbanas	IDES		Posición		Cambio de posiciones
	1988	2002	1988	2002	
Tijuana	2.7505	2.3393	1	1	0
Ciudad Juárez	1.8065	1.6987	2	2	0
ZM de Monterrey	-0.3705	1.3926	7	3	4
Torreón	-0.5211	0.0561	8	4	4
ZM de la Ciudad de México	-0.0200	-0.3454	5	5	0
León	-0.6352	-0.3496	9	6	3
ZM de Guadalajara	-0.7377	-0.4826	11	7	4
Tampico	0.1420	-0.4950	3	8	-5
San Luis Potosí	-0.2251	-0.6616	6	9	-3
Veracruz	0.0131	-0.7930	4	10	-6
Puebla	-0.9634	-0.8967	12	11	1
Mérida	-0.7012	-1.3056	10	12	-2
Promedio	0.0448	0.0131			0

Fuente: Cálculos propios con base en datos del cuadro A.14.

A pesar de que las ciudades fronterizas de Tijuana y Ciudad Juárez se mantienen en los dos primeros lugares sufren una disminución en su IDES como reflejo de la recesión económica estadounidense de 2001 y 2002. En promedio el IDES para las 12 áreas urbanas empeora de 1988 a 2002 al pasar de 0.045 a 0.013. Por lo tanto, podría decirse que el efecto de apertura no ha tenido los efectos deseados, en términos de desarrollo económico salarial para el conjunto de las ciudades.

Resumen y Conclusiones.

Las tendencias en los ingresos e igualdades salariales de la población ocupada de las ciudades aquí analizadas sugieren que la adaptación a las realidades globales no es un camino suficiente para la prosperidad urbana. Por el contrario, un escenario de globalización más realista nos impone una competencia de "carrera hacia el fondo" en donde las sociedades se encuentran virtualmente sin poder para defender los niveles de bienestar, de cara a las fuertes presiones de competitividad internacional. El sistema de competencia internacional privilegia la creación de puestos de trabajo abaratados por los términos de intercambio sin importar el grado de calificación de la clase trabajadora. Obreros, empleados y profesionistas mexicanos compiten vía salarios con obreros, empleados y profesionistas chinos, hindúes y norteamericanos.

Como se pudo apreciar, los resultados en términos de ingreso salarial promedio e igualdad de los salarios son mixtos al interior de las ciudades, de ahí que se proponga un indicador que considere ambos efectos. Si se ve la cuestión en términos de ganadores y perdedores, quedan pocas dudas –a partir de los resultados de este capitulo y el anterior— de que el proceso de globalización genera regiones ganadoras y perdedoras. La globalización expresada por la liberalización económica del país que contempla una mayor apertura comercial y una mayor IED tiene un efecto diferenciado en las ciudades y regiones.

Las ciudades y regiones del norte, quienes históricamente han estado más expuestas a la apertura como resultado de sus relaciones tradicionales limitadas con el resto del país, su proximidad con la frontera de Estados Unidos y la constitución de un estatus de liberalización artificial bajo un esquema proteccionista (franja fronteriza y maquiladoras), han sido las más beneficiadas del proceso de liberalización económica.

A pesar de las críticas que recibe la industria maquiladora por el tipo de empleos que genera y la volatilidad de los mismos[15], parece haber tenido una fuerte incidencia en que las condiciones de la población ocupada de Tijuana y Ciudad Juárez estén muy por encima de las condiciones de desarrollo económico salarial del resto de las ciudades, con excepción de la zona metropolitana de Monterrey.

Las ciudades del centro y sur del país enfrentan enormes dificultades al tratar de reestructurar su economía debido al fuerte peso específico de sus actividades industriales tradicionales y su modo particular de operar. Las ciudades de Veracruz y Mérida son las que presentan menores grados de desarrollo económico salarial para su población ocupada.

Todo parece indicar que la única ciudad preparada para enfrentar el proceso de liberalización es la ciudad de Monterrey debido a su base industrial y a su grupo empresarial. Pero la consolidación de Monterrey tiene su base mucho antes de iniciar este proceso de apertura como ha sido ampliamente documentado (Aguilar Barajas, 2004; Aguilar, 2004; Collado, 2000; Hiernaux, 1998). El análisis del IDES resulta ser un importante indicador para analizar las ciudades que ganan y pierden, sobre todo en un contexto de desaceleración del crecimiento económico mundial y nacional, por lo que la competencia y la participación en mercados internacionales se convierten en un juego de suma cero.

Por último, en términos generales, el proceso de apertura no ha ido acompañado de un mejoramiento en el desempeño salarial de todas las ciudades en su conjunto ya que el IDES promedio disminuye (ver cuadro 5.4) y aún falta agotar los efectos de la recesión de 2001 y 2002, que en este análisis no alcanzan a ser vislumbrados. Si bien la economía estadounidense mostró signos de recuperación a partir de 2003, la actividad de la manufactura y la actividad maquiladora no se a reactivado en igual medida en México, por lo que se teme que la inversión que abandonó el país en 2001 y 2002 no volvió y se quedó en Asia, principalmente en China. Por tanto, se espera que el IDES general promedio y por ciudad continúe disminuyendo en años subsecuentes.

La hipótesis de investigación se confirma, la liberalización económica ha generado un mayor grado de desigualdad entre ciudades, como muestra el desempeño diferenciado, y al interior de las mismas, ya que con la excepción de León, la desigualdad creció en prácticamente todas las ciudades durante el periodo de análisis. Ante estas condiciones de liberalización económica ¿Cuál ha sido la tendencia de la desigualdad para las ciudades en su conjunto? ¿Qué variables explicativas se podrían utilizar para explicar la tendencia de la desigualdad?

[15] Esto quedó de manifiesto ante el cierre masivo de plantas maquiladoras, provocado por la recesión estadounidense a partir de 2001, la fuerte competencia de china y posiblemente miedo por inestabilidad política.