

■ EXPEDIENTE

2 Capital inmobiliario
y transformación del
territorio
Rafael Monroy-Ortiz
Sergio E. Martínez Rivera

11 Dinámica espacial de
la desigualdad
Suzana Pasternak
Lucia Maria Machado
Bógus

21 Los nuevos
productores
del espacio habitable
Emilio Duhau

■ EXPEDIENTE

28 De la concreción del
espacio al sentido de
la ciudad
Rosângela Vieira Neri
Ananda De Melo Martins

36 La festivalización
de los centros
históricos
Monika Streule
Maimaitekerimu

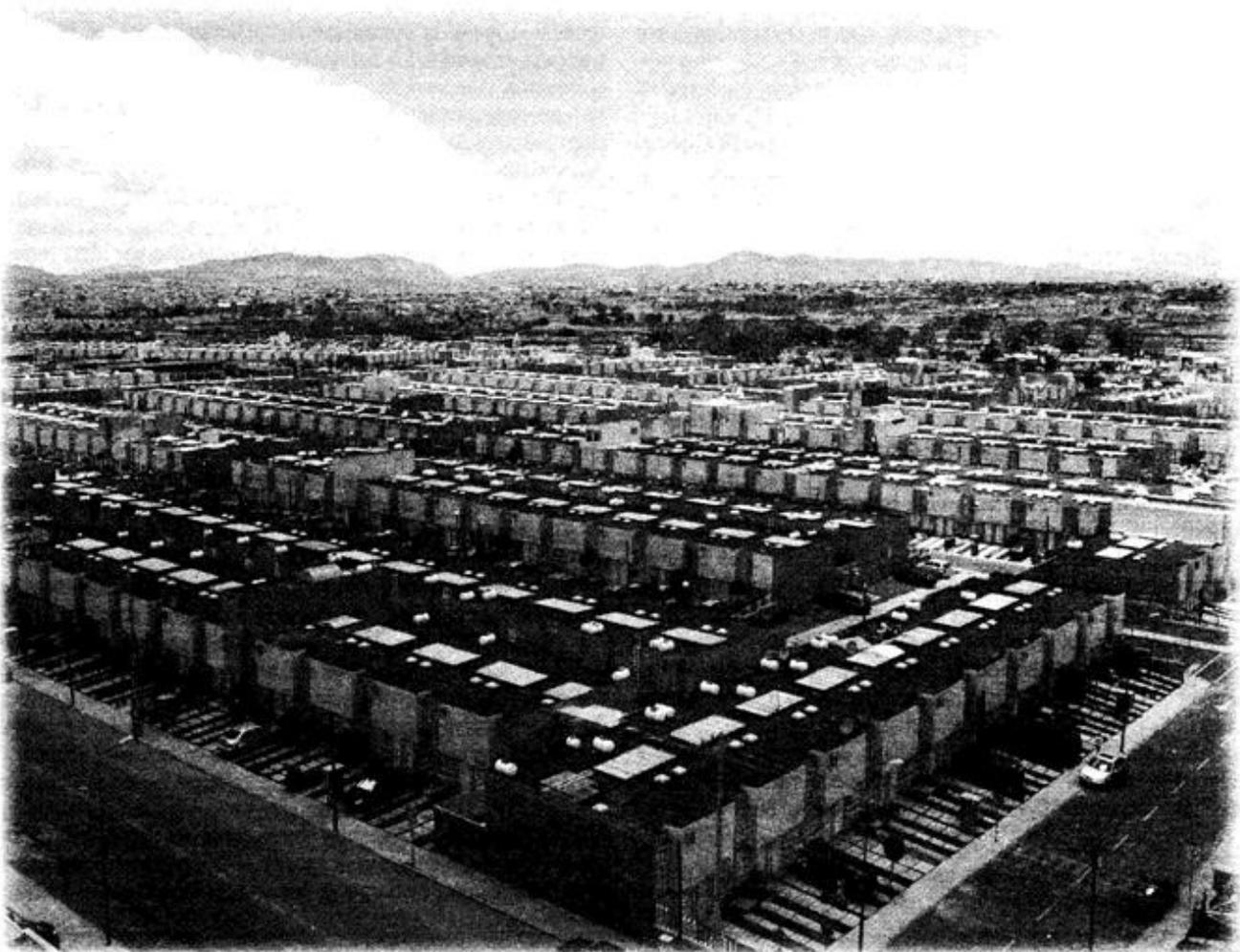
44 Centros comerciales,
terciarización y
privatización de lo
público
Emilio Pradilla Cobos
Lisett Márquez López
Saúl D. Carreón Huitzil
Elías Fonseca Chich

■ TESTIMONIO

54 Construcción
de riesgos: los
megaproyectos en
México
Joel Audefroy

■ NOTAS DE LECTURA

63 Repensar el
desarrollo regional
en el neoliberalismo
Blanca Rebeca Ramírez



Centros comerciales, terciarización y privatización de lo público

CIUDADES 79, julio-septiembre de 2008, RNIU, Puebla, México

*Emilio Pradilla Cobos**

*Lisett Márquez López***

*Saúl D. Carreón Huitzil****

*Elías Fonseca Chich****

Aunque la construcción y apertura del primer centro comercial en la Zona Metropolitana del Valle de México (ZMVM) se llevó a cabo a finales de los años de la década de 1960, fue después del ajuste económico neoliberal que se inició en 1983, y, en particular, luego de la apertura comercial de la segunda mitad de los años 1980, que se desató el *boom* de la construcción y apertura de diversos tipos de **plazas y centros comerciales** en la metrópoli, siguiendo el patrón estadounidense (López, 1999: 90).

Las características morfológicas y las evidentes y significativas implicaciones económicas, sociales, culturales y territoriales, de estas formas físico-sociales, atrajeron la atención de los investigadores de distintas disciplinas y enfoques, sobre todo, desde el final de la década de 1990. Como resultado de este interés, se han publicado diversos trabajos, de diferente intensidad, sobre el tema.¹

En estos años y estos textos, se han construido diversas miradas sobre las plazas y/o centros comerciales, las cuales no reseñaremos, que incluyen recuentos empíricos o descriptivos; interpretaciones apologeticas o análisis críticos de sus impactos y/o de las respectivas políticas gubernamentales; estudios de caso o en las escalas del Distrito Federal (DF) o de la metrópoli; con enfoques antropológicos, etnológicos, sociológicos, económicos, culturalistas, territorialistas o de planificación urbana. Aunque disentimos de algunas de estas miradas, todas

ellas aportan elementos importantes, por la positiva o la negativa, para una **lectura desfetichizada** de esta realidad metropolitana de hoy.

En este trabajo intentamos observar, básicamente: a) las etapas y características históricas del proceso de construcción de estas formas socio-territoriales; b) la relación entre este proceso y los cambios económicos ocurridos en el país y la metrópoli; c) el papel asumido por las políticas públicas ante su multiplicación; d) la articulación de la construcción de plazas y centros comerciales, con la formación-consolidación de la *red de corredores urbanos terciarios* (Pradilla y Pino, 2004) que hoy estructura a la metrópoli; y e) el impacto territorial de las plazas y centros comerciales en términos de la privatización y mercantilización de los ámbitos públicos (calles y plazas tradicionales), la fragmentación y dispersión urbana, y el dominio hegemónico del automóvil como medio de movilidad metropolitana.

Estamos de acuerdo con quienes afirman que estas (y otras) formas económico-urbanas son hechos de la realidad actual que no hay que estigmatizar (Paquette, 2007: 48ss); pero creemos necesario y urgente analizar sus impactos contradictorios y/o negativos sobre la estructura, la vida y la habitabilidad urbanas, sobre todo, por sus interacciones con las políticas urbanas, mucho más amplias que la planeación urbana, que si hubiera interés de los actores políticos podrían actuar sobre sus efectos más negativos, para evitarlos o al menos minimizarlos.

Además del trabajo estadístico y bibliográfico-documental habitual, se llevó a cabo un levantamiento directo, exhaustivo en la medida de lo posible, entre julio de 2007 y marzo de 2008,² de doscientas plazas y centros comerciales existentes en la ZMVM, y una revisión del trabajo de identificación de los corredores urbanos terciarios realizada en el año 2001 (Pradilla y Pino, 2004).

* Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, Departamento de Teoría y Análisis. Correl: emiliopradilla@hotmail.com.

** Centro de Estudios para la Zona Metropolitana AC, Investigadora de *Metrópoli 2025*, México, DF.

*** Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, Departamento de Teoría y Análisis.

La multiplicidad de nuevas formas comerciales

En términos simples, la idea básica, a partir de la cual se estructura una plaza o centro comercial, es la de aglomerar o concentrar locales de uno o diferentes giros, grupos y subgrupos de actividad económica, en los sectores de comercio y servicios al consumidor, para beneficiarse de las denominadas *ventajas o economías de aglomeración*, tanto para el vendedor, como para el comprador,³ derivadas de la concentración masiva de compradores (Remy, 1966: 127 y ss; Polese, [1994] 1998: 88ss).

Esta idea urbano-arquitectónica se sustentaría en el desarrollo de las experiencias históricas de las plazas de mercado tradicionales o de las calles de las antiguas áreas centrales de las ciudades, especializadas o no; las innovaciones introducidas serían: a) la interiorización de la calle y las plazas en el conjunto, la cual permite el control privado del flujo de usuarios y de su operación, mantenimiento y seguridad; b) la centralización del mantenimiento y la gestión, la cual permitirá la obtención de *economías de escala* a los empresarios y la distribución de los gastos; y c) la concentración de los lugares de estacionamiento de vehículos de los vendedores y los compradores, en una superficie perteneciente al mismo conjunto; inicialmente gratuito, hace unos años se inició el cobro de este "servicio", que se ha convertido, con la motorización acelerada, en uno de los negocios más rentables en los centros comerciales.

Las plazas y centros comerciales combinan, desigualmente según el tamaño y los intereses del capital inmobiliario y/o comercial, promotor del proyecto, a una o más *grandes tiendas departamentales* (Liverpool, El Palacio de Hierro, Sears, C&A, JC Peanny, etcétera), *supermercados* (Walmart, Comercial Mexicana, Chedraui, Soriana, etcétera), *multicinas* (Cinopolis, Cinemex, Cinemark, etcétera), *restaurantes y áreas de comida rápida*, y el mayor número posible de *tiendas en cadena* (franquicias o sucursales de marcas nacionales y extranjeras), *sucursales bancarias*, y *almacenes independientes* de empresarios individuales (Pradilla, 1984: 148ss).

En fechas recientes se ha adaptado y formalizado, en los centros comerciales, la práctica de los vendedores callejeros informales, al añadir pequeños puestos o sitios de venta en los pasillos y plazas interiores (las *carretas*), para aprovechar los flujos de personas por los pasillos y mejorar la rentabilidad del complejo, en lugares que serían de propiedad compartida de los empresarios.

Las actividades que se han aglomerado en las plazas y centros comerciales son, en términos generales, las de los grandes grupos económicos: **Comercio, restaurantes y hoteles** (grupo 6), **Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler** (grupo 8) y, en menor medida, algunos giros de **Transporte, almacenaje y comunicaciones** (grupo 7) como agencias de viajes, compañías aéreas, cafés *internet*, servicios de mensajería, etc.

Con el correr del tiempo, se han multiplicado las formas, las estructuras y los tamaños de las plazas o centros comerciales. En la ZMVM encontramos hoy: desde los que se ubican en un terreno reducido entre colindancias y que organizan diversos locales comerciales de pequeña dimensión en uno o dos pisos, en torno a un estacionamiento abierto de pequeñas dimensiones; hasta los de muy diversa dimensión y altura, que organizan muchos locales, incluyendo una o varias grandes *tiendas ancla* (tiendas departamentales, supermercados o multicinas), en torno a un pasillo, calle o plaza central cerrada

al exterior (ver López, 1999: 71ss). Entre estos dos polos encontramos múltiples variantes.⁴

Los límites de estas formas de organización y de sus dimensiones son muy difusos y difíciles de encasillar, por lo cual, no intentaremos agruparlos en tipologías o escalas, e incluiremos a todas las formas y tamaños. Excluiremos, eso sí, a las grandes tiendas departamentales o supermercados aislados, que son una unidad empresarial, aunque incluyan en su interior, en el pasillo de ingreso-salida, por ejemplo, algunos pequeños locales de comida, servicios, etc.

Los centros comerciales y el agotamiento de la expansión económica

Los primeros centros comerciales de gran tamaño, construidos y abiertos al público, fueron: Plaza Universidad, Benito Juárez, en 1969; Plaza Satélite, Naucalpan, en 1971; y Multiplaza Aragón, Ecatepec, en 1980. Durante este periodo, que concluyó en 1980, se abrieron doce plazas y centros comerciales de diferentes tamaños, con un promedio de 84 locales y más de 25 mil metros cuadrados de área comercial cada uno (Cuadro 1). Con dos excepciones, en las delegaciones Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo, todos los demás se ubicaron en la parte urbanizada de las áreas de expansión resultantes del proceso de metropolización, tanto en el DF, como en los primeros municipios conurbados.

Cuadro 1
Zona Metropolitana del Valle de México: centros comerciales construidos por periodo

Periodo	Número de centros y plazas	Área comercial		Número de locales	
		Total	Promedio	Total	Promedio
1960-1980	12	312.169	26.014	1.010	84
1981-1990	27	510.618	18.912	2.094	78
1991-2000	114	2.192.248	19.230	8.900	78
2001-2008	45	1.654.558	36.768	5.183	115
Total	198	4.669.593	23.584	17.187	87

Levantamiento propio, 2007-2008.

Era la parte final (hacia 1970), de agotamiento, de la onda expansiva de largo plazo de la 2ª posguerra mundial, caracterizada por la industrialización y la urbanización aceleradas; entonces, la economía mexicana tenía, como su motor y paradigma, a la ciudad de México (y luego a la ZMVM), la cual se había ubicado como la mayor concentración económica del país, en términos de su participación en el PIB nacional total (Cuadro 2). Igualmente, cada gran grupo económico (la industria, el comercio y las finanzas en particular) del DF ocupaba un lugar de primacía en el total nacional de este mismo grupo⁵ (Cuadros 6 y 7).

Con la apertura de los centros comerciales, el sector comercial y el bancario buscaban responder al crecimiento extensivo de la ciudad y a la dispersión creciente de la población, derivados del proceso de metropolización que se desarrollaba desde mediados de siglo, los cuales generaban la necesidad de nuevos puntos de venta o servicio cercanos a las áreas de vivienda. Para los comerciantes, los centros comerciales eran la posibilidad de expandir sus negocios, y para el capital en la construc-

Cuadro 2
Participación del Distrito Federal y el Estado de México
en el PIB nacional, 1970-2005

	1970	1975	1980	1985	1993	1995	2000	2005
Distrito Federal	27,56	26,14	25,15	20,96	23,78	22,82	22,51	21,67
México	8,62	10,25	10,94	11,10	10,39	10,03	10,10	9,63
Total nacional	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Banco de Información Económica (BIE), INEGI.

Nota: La información correspondiente al año 1990 no fue encontrada por entidad federativa en el BIE.

ción y la promoción inmobiliaria, se trataba de un nuevo frente de acumulación de capital.

Como lo señalan Duhau y Giglia (2007), estos primeros centros se ubicaron en zonas de habitación y/o de comercio de sectores de ingresos medios y altos, y eran utilizados por estos sectores, siguiendo los patrones entonces vigentes de división social del territorio. En esos momentos, la planeación urbana, poco desarrollada, no se ocupó específicamente de esta nueva forma arquitectónica que aparecía, simplemente, como un nuevo frente de actividad constructora y comercial.

La apertura comercial y la terciarización polarizada

La década de los años 1980 fue una fase de profundas crisis económicas (1981-1982 y 1985-1986) que cerraron y revirtieron la *onda larga expansiva* de la economía iniciada luego de la 2ª Guerra Mundial, y de profundos "ajustes estructurales" mediante la aplicación salvaje de la política económica neoliberal, entre los que destacan, para nuestros efectos: la **liberalización de los flujos internacionales de capital** que, junto con la privatización de las paraestatales, abrieron de par en par la puerta de México y sus empresas a las inversiones de las transnacionales comerciales; y la de **los flujos comerciales internacionales**, con el ingreso al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) en 1986, transformado luego en la Organización Mundial de Comercio (OMC); y a inicios de la década siguiente, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá, que entró en operación a principios de 1994 –un año antes de otra gran recesión econó-

mica–, así como de otros muchos tratados comerciales de menor importancia (Guillén, 1990: 120; CEPAL, 2001: 34 y ss).

La crisis de 1982 marcó el fin del patrón de industrialización por sustitución de importaciones en el país y el DF, y el inicio de una etapa de bajo dinamismo económico (Puyana y Romero, 2007: 800) que se mantiene hasta ahora y en la que se ha apostado a la maquila y al comercio exterior, como factores dinámicos de crecimiento, dejando de lado a la industrialización y al mercado interno. Pero a pesar del gran crecimiento de las exportaciones, se ha mantenido el déficit de la balanza

comercial, debido al aumento simultáneo y equivalente de las importaciones, tanto de partes e insumos para la maquila, como de mercancías de consumo inmediato para la población.

Este bajo dinamismo, más acentuado en el DF, ha hecho perder a la ZMVM peso relativo en la economía nacional, sin que el ligero aumento de la participación de los municipios conurbados lo haya compensado: entre 1970, año de la mayor participación, y 2005, la parte del DF en la generación del PIB nacional total cayó 5.71%, mientras que todo el Estado de México la aumentó sólo en 1.01% (Pradilla y Márquez, 2004, 133; Cuadro 2). En el largo periodo (1970-2005), ha sido evidente la pérdida de peso relativo de la industria del DF en el total nacional del sector, y al interior de la estructura económica de la ZMVM, que son variables-testigo del proceso de desindustrialización de la metrópoli: mientras la participación de la industria en el PIB total del DF cayó en 15.66%, entre 1970 y 2005, en el Estado de México cayó en 20.41% (ver Cuadros 3 y 4) (Márquez, 2005).

El inicio de la desindustrialización de la ZMVM, al reducir paulatinamente la oferta de empleo industrial que absorba una parte importante de la fuerza laboral, fue también un factor clave de la **terciarización informatizada** que la acompañó (Pradilla y Márquez, 2004), y que ha dominado desde entonces, y hasta ahora, a la economía metropolitana y cuyos signos contradictorios han sido evidentes.

Al perder dinamismo, la industria, para valorizarse, los capitales locales y transnacionales se orientaron hacia el comercio, los servicios y la inversión inmobiliaria, actividades entrelazadas en las plazas y centros comerciales con el beneplácito

Cuadro 3
Participación de los grandes grupos económicos en el PIB total nacional, 1970-2005

<i>Total Nacional</i>	1970	1975	1980	1985	1993	1995	2000	2005
G.D. 1 Agropecuaria, silvicultura y pesca	12.18	11.20	8.35	9.09	6.29	5.47	4.05	3.44
G.D. 2 Minería	2.52	2.88	6.82	4.68	1.41	1.73	1.41	1.50
G.D. 3 Industria manufacturera	23.68	23.34	23.03	23.36	19.04	20.86	20.34	17.87
G.D. 4 Construcción	5.29	5.98	6.46	4.37	4.79	4.07	5.19	5.38
G.D. 5 Electricidad, gas y agua	1.16	0.89	0.98	1.53	1.59	1.27	1.12	1.35
G.D. 6 Comercio, restaurantes y hoteles	25.92	25.18	23.37	28.08	21.78	20.95	21.38	21.24
G.D. 7 Transp., almacenaje y comunicaciones	4.81	5.69	6.53	6.68	9.30	10.01	11.17	10.56
G.D. 8 Serv. financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	11.30	9.48	7.88	7.45	15.86	18.37	12.15	13.16
G.D. 9 Serv. comunales, sociales y personales	14.35	16.46	17.70	16.52	22.85	22.64	24.41	26.71

Fuente: Banco de Información Económica (BIE), INEGI.

Nota: La información correspondiente al año 1990 no fue encontrada por entidad federativa en el BIE.

Cuadro 4
Participación de los grandes grupos económicos en el PIB del Distrito Federal, 1970-2005

DF	1970	1975	1980	1985	1993	1995	2000	2005
G.D. 1 Agropecuaria, silvicultura y pesca	0,27	0,33	0,25	0,23	0,14	0,13	0,08	0,05
G.D. 2 Minería	0,33	0,38	0,69	0,20	0,12	0,09	0,03	0,05
G.D. 3 Industria manufacturera	27,67	26,61	26,97	27,50	16,70	17,61	15,61	12,01
G.D. 4 Construcción	4,74	4,33	5,49	4,80	5,39	4,29	5,01	6,51
G.D. 5 Electricidad, gas y agua	0,77	0,64	0,58	0,56	0,53	0,38	0,27	0,28
G.D. 6 Comercio, restaurantes y hoteles	31,30	28,60	25,67	24,47	22,52	20,81	20,51	18,19
G.D. 7 Transp., almacenaje y comunicaciones	5,74	7,06	7,96	8,21	10,40	10,86	12,28	11,89
G.D. 8 Serv. financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	10,33	9,34	8,38	10,60	17,71	23,32	11,59	14,62
G.D. 9 Serv. comunales, sociales y personales	21,02	24,63	25,98	25,60	32,50	34,55	37,85	39,93

Fuente: Banco de Información Económica (BIE), INEGI.

Nota: La información correspondiente al año 1990 no fue encontrada por entidad federativa en el BIE.

de los gobiernos locales de distinto signo político, que consideran al comercio como la *vocación económica* (¿?) metropolitana. Sin embargo, todo indica que el capital transnacional ha preferido adquirir cadenas comerciales ya establecidas, que realizar nuevas inversiones.⁶ Aunque los nuevos centros comerciales se pueblan de nombres de grandes cadenas internacionales, que encontramos en las capitales de los países ricos, operan en muchos casos como franquicias, y el dinamismo del sector comercial es muy bajo y, por tanto, el del empleo generado.

La menor productividad de los sectores de comercio y servicios financieros (grupos 6 y 8) respecto a la industria, no ha permitido revertir la pérdida de dinamismo de la economía metropolitana, que crece, desde 1981, a una tasa muy baja y siempre menor que la nacional (Pradilla y Márquez, 2004: 133 y 145).

A pesar de la mayor presencia física del comercio, expresada en los cientos de nuevos centros comerciales, ésta no se ha reflejado en una tasa de crecimiento del PIB sectorial mayor que en la etapa anterior (1940-1982), ni siquiera mayor que la de la declinante industria en la etapa actual (Puyana y Romero,

2007: 800); tampoco se observa un aumento de su participación relativa en la composición sectorial del PIB de la metrópoli: la participación de los grupos 6 (Comercio, restaurantes y hoteles), y 8 (Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler), en el total del PIB del DF, entre 1970 y 2005, cayó 8.02%, y en el Estado de México se elevó en 10.82%, lo que hace suponer una cierta compensación en la ZMVM (ver Cuadros 4 y 5).

Igualmente, se encuentra estancada la participación de cada uno de estos grupos del DF y el Estado de México en el total de su respectivo grupo a nivel nacional: la participación del DF en los dos grupos (6 y 8) a nivel nacional, cayó 15.86% entre 1970 y 2005, mientras la de todo el Estado de México aumentó sólo 8.30% (ver Cuadros 6 y 7).

Como se desprende del mantenimiento casi estático de las participaciones relativas (Cuadros 4 a 7), todo indica que se ha producido una polarización al interior de estos grandes grupos de actividades, sin variar notoriamente su importancia: el sector moderno y más rentable, de grandes establecimientos o franquicias transnacionales, el que se asienta en los grandes centros comerciales, que crea poco empleo, crece a costa de las

Cuadro 5
Participación de los grandes grupos económicos en el PIB del Estado de México, 1970-2005

EDOMEX	1970	1975	1980	1985	1993	1995	2000	2005
G.D. 1 Agropecuaria, silvicultura y pesca	6,16	5,46	4,77	3,99	2,47	2,14	1,80	1,26
G.D. 2 Minería	0,39	0,44	0,44	0,23	0,25	0,26	0,30	0,40
G.D. 3 Industria manufacturera	48,12	39,53	38,06	40,20	31,88	32,86	31,09	27,71
G.D. 4 Construcción	6,47	8,78	8,32	4,62	5,09	4,51	4,77	3,54
G.D. 5 Electricidad, gas y agua	0,99	1,20	1,03	0,66	0,80	0,57	0,54	0,53
G.D. 6 Comercio, restaurantes y hoteles	16,28	20,70	23,70	25,62	20,53	18,95	20,99	21,27
G.D. 7 Transp., almacenaje y comunicaciones	4,43	5,16	5,63	6,42	8,88	9,16	9,74	9,25
G.D. 8 Serv. financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	8,98	7,79	6,54	5,87	13,76	16,07	13,63	14,81
G.D. 9 Serv. comunales, sociales y personales	8,49	11,35	11,95	12,72	17,22	17,11	17,67	21,61

Fuente: Banco de Información Económica (BIE), INEGI.

Nota: La información correspondiente al año 1990 no fue encontrada por entidad federativa en el BIE.

Cuadro 6
Participación de los grandes grupos económicos del Distrito Federal en los respectivos grupos económicos nacionales, 1970-2005

<i>DF - Nacional</i>	1970	1975	1980	1985	1993	1995	2000	2005
G.D. 1 Agropecuaria, silvicultura y pesca	0.61	0.76	0.74	0.53	0.53	0.54	0.45	0.33
G.D. 2 Minería	3.60	3.45	2.56	1.19	2.44	1.13	0.49	0.72
G.D. 3 Industria manufacturera	32.20	29.82	29.46	24.71	22.69	19.26	17.28	14.57
G.D. 4 Construcción	24.70	18.90	21.39	23.05	26.74	24.04	21.76	26.23
G.D. 5 Electricidad, gas y agua	18.30	18.88	14.88	12.48	7.97	6.82	5.50	4.41
G.D. 6 Comercio, restaurantes y hoteles	33.28	29.69	27.62	18.28	24.58	22.66	21.59	18.55
G.D. 7 Transp., almacenaje y comunicaciones	32.89	32.44	30.67	25.85	26.58	24.75	24.74	24.40
G.D. 8 Serv. financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	25.20	25.76	26.74	30.06	26.55	28.97	21.48	24.07
G.D. 9 Serv. comunales, sociales y personales	40.38	39.12	36.92	32.53	33.82	34.82	34.90	32.39

Elaboración propia basada en los datos del Banco de Información Económica (BIE), INEGI.

Nota: La información correspondiente al año 1990 no fue encontrada por entidad federativa en el BIE.

micro y pequeñas empresas poco eficientes, pero que crean empleo, siguiendo la típica antropofagia capitalista.

Como a nivel nacional, al igual que en otros sectores, el poco dinámico crecimiento de las actividades comerciales y de servicios, que repercute en una muy baja oferta de nuevos empleos, ha llevado a que la *informalidad* o el *trabajo precario*, inestable, de bajas remuneraciones y sin cobertura de la seguridad social, sean los generadores de 70% de los trabajos y lleguen a ser superiores a 50% de la ocupación de la población económicamente activa (Puyana y Romero, 2007: 800 y 804). Por ejemplo, entre el primer trimestre de 2007 y el de 2008 (doce meses), el trabajo informal en México creció 4.7%, integrando a 492 mil trabajadores más (*Reforma*, 16-V-2008), y hay que tener en cuenta que el DF, que proporciona la mayor parte del empleo en la ZMVM, registra desde hace más de una década, tasas de desempleo abierto mayores que las del promedio del país.

Los datos estadísticos confirman que el grupo que más ha aumentado su participación en la economía local (DF y Estado de México), es el 9, de **Servicios comunales, sociales y personales**, de baja productividad, y en donde se esconde, en gran

medida, la informalidad no comercial (Cuadros 4 y 5). Ésta es la debilidad del sector comercial al que le han apostado los grandes capitales inmobiliarios, comerciales y bancarios, con la construcción de los grandes centros comerciales.

El boom de los centros comerciales, para ricos y pobres

En la década de los años 1980, muy marcada por las dos grandes recesiones económicas, aumentó notoriamente el número de centros comerciales construidos (27), pero su dimensión promedio, en área comercial y en número de locales, disminuyó (18,912 m² y 78 locales), lo que muestra, tanto la difusión del concepto, como su aplicación en una escala o tamaño menor (Cuadro 1). A nuestro juicio, este comportamiento podría explicarse, en parte, por la inserción creciente de las plazas y centros comerciales en los *corredores urbanos terciarios* en formación y/o consolidación (Pradilla y Pino, 2004) en donde es mucho más difícil o más costoso obtener grandes terrenos baldíos para la construcción; por otra parte, las recesiones económicas de la década no creaban un clima propicio para las grandes inversiones.

Cuadro 7
Participación de los grandes grupos económicos del Estado de México en los respectivos grupos económicos nacionales 1970-2005

<i>EDOMEX - Nacional</i>	1970	1975	1980	1985	1993	1995	2000	2005
G.D. 1 Agropecuaria, silvicultura y pesca	4.36	5.00	6.25	4.87	4.08	3.97	4.48	3.54
G.D. 2 Minería	1.35	1.55	0.71	0.55	2.15	1.52	2.14	2.56
G.D. 3 Industria manufacturera	17.54	17.37	18.07	19.11	17.39	15.80	15.43	14.94
G.D. 4 Construcción	10.53	15.04	14.09	11.74	11.02	11.11	9.28	6.35
G.D. 5 Electricidad, gas y agua	7.36	13.80	11.42	7.78	5.25	4.48	4.82	3.80
G.D. 6 Comercio, restaurantes y hoteles	5.41	8.43	11.09	10.13	9.79	9.08	9.91	9.65
G.D. 7 Transp., almacenaje y comunicaciones	7.93	9.30	9.08	10.67	9.91	9.17	8.80	8.43
G.D. 8 Serv. financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	6.85	8.42	9.08	8.75	9.01	8.78	11.32	10.85
G.D. 9 Serv. comunales, sociales y personales	5.10	7.07	7.38	8.55	7.83	7.58	7.31	7.79

Elaboración propia basada en los datos del Banco de Información Económica (BIE), INEGI.

Nota: La información correspondiente al año 1990 no fue encontrada por entidad federativa en el BIE.

En este tiempo, se registró el efecto de diseminación territorial de las plazas y los centros en las delegaciones en donde habitaban las capas medias y altas de ingresos (Miguel Hidalgo, Coyoacán, Tlalpan y Magdalena Contreras), mientras que, en los municipios conurbados, aún se mantenía su localización mayoritaria en Naucalpan (Plano 1 y 2).

En la década de los años 1990 ya se habían consolidado los "ajustes estructurales" neoliberales iniciales, y el gobierno de Salinas de Gortari aceleró las privatizaciones de empresas públicas y empezaron a operar los tratados de libre comercio, sobre todo el TLCAN, creando el ambiente económico y político favorable para la expansión de los centros comerciales, tanto en el país, como en la metrópoli. En el periodo, se incrementó muy notoriamente (se cuadruplicó) el número de plazas y centros abiertos (114), aunque se mantuvieron las dimensiones promedio –en área y número de locales– de la década anterior (19,230 m² y 78 locales), inferiores a la media general. En esta década se construyeron tres grandes centros, con un área comercial superior a los cien mil metros cuadrados: la Multiplaza Interlomas, en Huixquilúcan (1992); el C.C. Santa Fe, en el desarrollo inmobiliario del mismo nombre, en Cuajimalpa (1993); y Mundo E, en Tlalnepantla (1998).

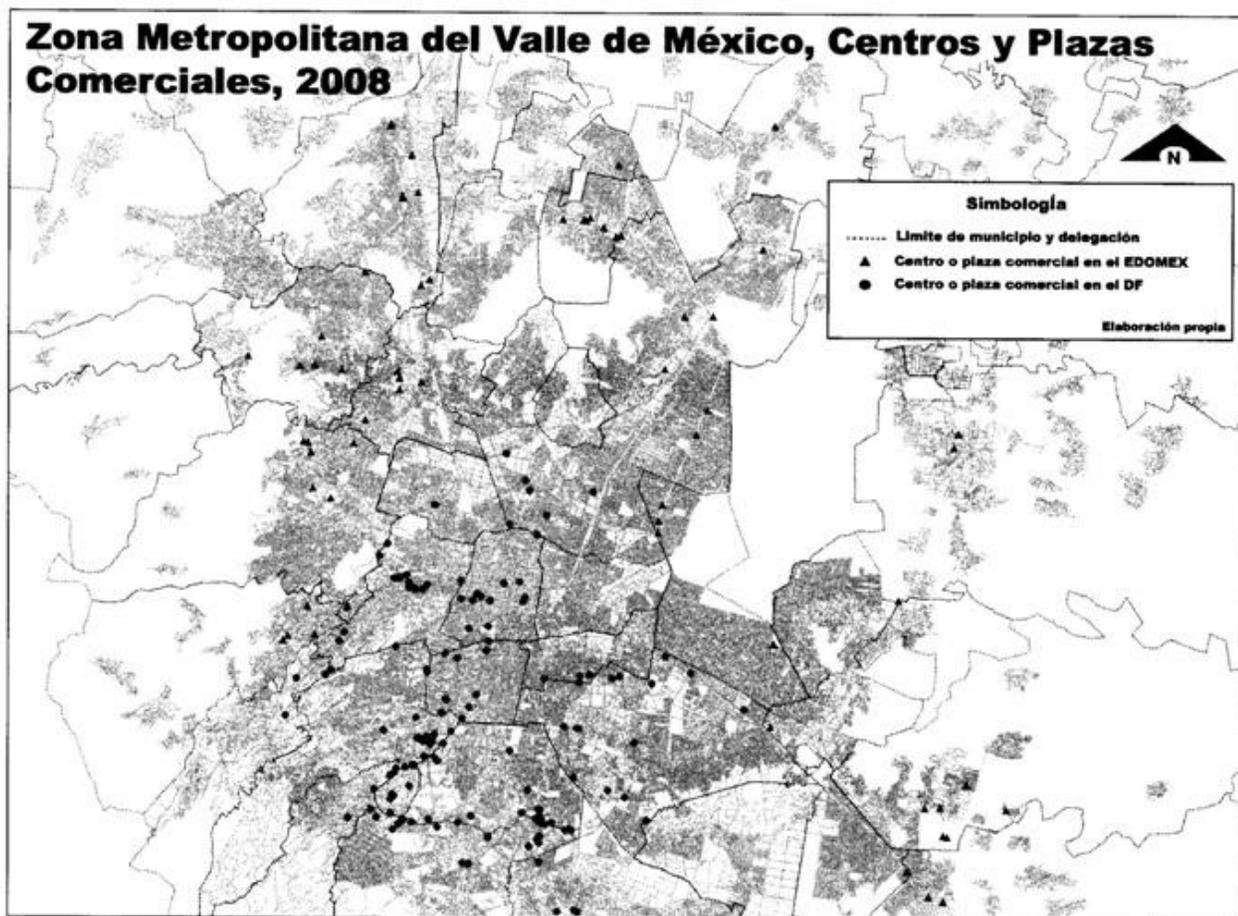
La novedad, en la conformación de los centros de esta etapa, fue la inclusión, en los nuevos proyectos, de los conjuntos de *multicinas* y las *plazas de comida rápida* o su integra-

ción, por ampliación horizontal o vertical, en los construidos anteriormente, en los que se había excluido la proyección cinematográfica (Antún y Muñoz, 1992: 6). Estos componentes integraron a nuevas capas de ingresos, más bajos, que podían acceder a este intercambio-consumo en los grandes centros y, por tanto, se incrementó el número de visitantes.

Es en este periodo que ocurrieron los procesos que señalan Duhau y Giglia (2007), y Paquette (2007): la construcción de plazas y centros comerciales se difundió a todas las delegaciones del DF, incluyendo las áreas más antiguas como la Cuauhtémoc en donde dominaba aún el comercio tradicional especializado por calles, y aumentó el número de municipios conurbados en los que se instalaron; y se incluyeron zonas caracterizadas por sus bajos niveles de ingreso, como las delegaciones Iztacalco e Iztapalapa, o los municipios de Chalco, Texcoco, Ixtapaluca y Nezahualcoyotl, lo que muestra un esfuerzo de los promotores inmobiliarios y de los grandes capitales comerciales para ampliar la esferas sociales y territoriales de intercambio mercantil.

A partir de 2001, se ha observado una reducción del ritmo de construcción de centros y plazas debida, a nuestro juicio, a un cierto grado de saturación del mercado, sobre todo, en las áreas de más antigua urbanización del DF; sin embargo, se ha elevado el área y el número de locales promedio (36,788 m² y 115 locales), regresando a la gran inversión (Cuadro 1). Varios de estos

Plano 1



centros superan los cien mil metros cuadrados de superficie comercial: la Plaza San Marcos, Cuautitlán Ixcalli, (2004); el C.C. Las Américas, Ecatepec (2004); el Parque Delta, Benito Juárez (2005); el Parque Texontle, Iztapalapa (2007); y el Coacalco Power Center, Coacalco (2007). Recientemente, el GDF anunció la aprobación de la construcción de dos nuevos centros, uno de ellos de más de 167,000 m² (*Reforma*, 15-V-2008).

Una modificación reciente, al patrón constructivo de los centros, ha sido su integración en los pisos bajos de las torres mixtas de vivienda, hoteles y oficinas de lujo, para lograr, al decir de los promotores, “la posibilidad de un desarrollo integral de la vida cotidiana en ellas, sin necesidad de salir al exterior”.

El mayor crecimiento del número de centros construidos se ha registrado en los municipios conurbados, en donde se concentra ahora la mayor parte del crecimiento demográfico y de la construcción de vivienda de “interés social”. Su ubicación ocurre en todos los ámbitos metropolitanos, aunque es notoria su multiplicación en los municipios conurbados, sin distinción de los niveles de ingreso promedio de su población.

A pesar de que el Bando 2, emitido por el gobierno de Andrés Manuel López Obrador en 2000, incluía entre sus restricciones la construcción de “desarrollos comerciales” en las doce delegaciones “periféricas”, en la práctica no se aplicó esta medida a los centros comerciales que se siguieron construyendo en todas las delegaciones; el actual gobierno del DF no ha

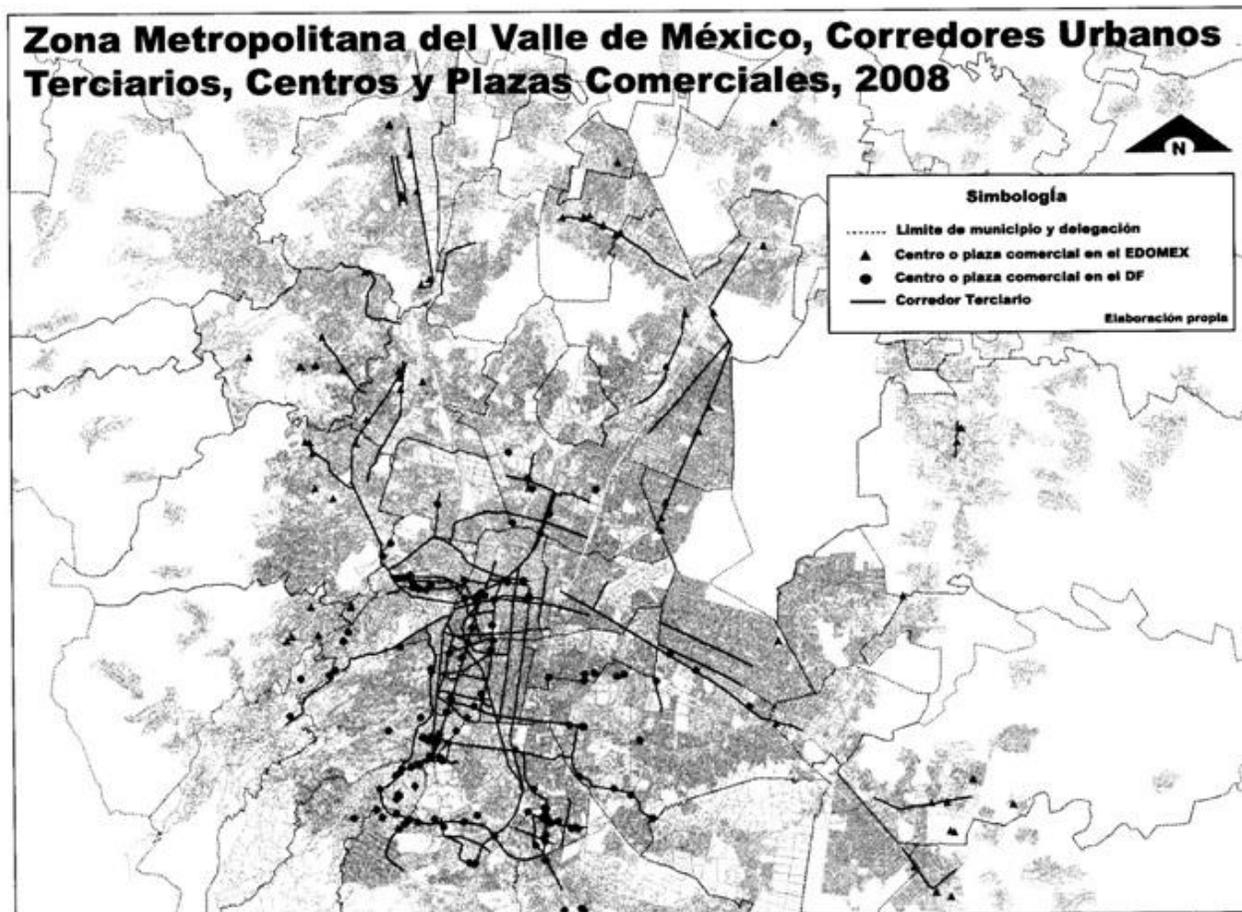
hablado de restricciones; y no se conoce ninguna restricción formal o real de tal construcción en los municipios conurbados del Estado de México. La postura *modernizante* de los actuales gobernantes estatales metropolitanos no hace suponer que se aplicará una política restrictiva.

Centros comerciales y corredores urbanos terciarios

Desde 2002, hemos afirmado (Pradilla y Pino, 2004) que, la ZMVM, ha dejado de estructurarse en torno a una centralidad única; que hoy se organiza a partir de una **red de corredores urbanos terciarios** (72 en la revisión hecha para este trabajo) ubicados sobre los grandes ejes de flujos materiales –personas y vehículos–, luego de haber atravesado por una corta e inestable fase de transición en la que aparecieron subcentros focalizados, hoy integrados a la trama como algunos de los múltiples nodos de la red. La investigación empírica realizada para este texto, ha permitido confirmar esa tesis, al revisar los componentes de la red y su grado de consolidación-densificación.

Las plazas y centros comerciales han mostrado una relación dialéctica, de articulación de doble sentido, con los procesos de estructuración de la metrópoli. Tanto en la fase de transición de la estructura urbana organizada en torno a la *centralidad originaria* y múltiples *subcentros*, como hoy cuando la ciudad se organiza a partir de una *red de corredores urbanos terciarios*, las

Plano 2



grandes plazas y centros han actuado como **nodos formativos** o como **elementos de su densificación**.

En las décadas de 1970 y 1980, los centros comerciales como Plaza Universidad, Plaza Satélite, Perisur, los primeros construidos sobre el eje Miramontes, Periférico Sur o el Boulevard Ávila Camacho (Estado de México), actuaron como **nodos** que atrajeron a su entorno a otras actividades comerciales, bancarias y de servicios, e indujeron la formación de *ventajas y economías de aglomeración*, focalizadas a lo largo de los ejes de flujos de vehículos y personas sobre los que se localizaron. Este papel lo siguen cumpliendo los grandes centros y plazas, sobre todo, en las delegaciones de la periferia del DF o en los municipios conurbados que se encuentran en una fase inicial de formación de los corredores urbanos terciarios.

Hay un caso paradigmático: a fines de los años 1970, el eje comercial de Insurgentes se detenía en Ciudad Universitaria; en 1981, abrió sus puertas el que durante años apareció como el ejemplo más importante de gran centro comercial capitalino: Perisur, ubicado en el cruce de Periférico Sur e Insurgentes, un nudo estratégico de vialidades, en Tlalpan; esta implantación y, casi dos décadas más tarde, la de Plaza Cuicuilco, en contraesquina de Perisur, impulsaron la consolidación de los corredores terciarios de Insurgentes al sur, hasta la bifurcación de caminos a Cuernavaca, y la del Periférico al norponiente y al Oriente del nodo.

Como es posible constatar en muchos casos, cuando ya se han delineado o conformado los corredores terciarios, los nuevos centros o plazas tienden a ubicarse sobre su trazo real o su posible extensión, a fin de beneficiarse de las *ventajas de aglomeración* ya creadas por sus antecesores, actuando como factores de consolidación y densificación mercantil del corredor.

El Plano 1 nos muestra el alto grado de dispersión logrado por los centros comerciales sobre el territorio de la Zona Metropolitana, en los cuarenta años de implantación como forma económico-urbana. El Plano 2, muestra claramente su opuesto dialéctico: la relación entre corredores terciarios y centros comerciales adosados a ellos, que expresa la tendencia a su concentración para beneficiarse de las ventajas de aglomera-

ción. Esta tendencia es particularmente notoria en las más importantes vías para la circulación vehicular, su medio fundamental de acceso: Periférico, Av. Insurgentes, Av. Revolución, Paseo de la Reforma, Canal de Miramontes, Av. Universidad, Av. Tláhuac, Bvd. Ávila Camacho, etc.

A diferencia de las opiniones de otros investigadores, pensamos que los centros comerciales, aun los de mayor tamaño, no actúan como “sub-centros” o “nuevas centralidades” (Paquette, 2007: 49), pues carecen de muchos de los elementos de la vida urbana colectiva que le dieron ese carácter y que ahora se esparcen fragmentariamente a lo largo de los corredores urbanos terciarios (cultura, patrimonio, recreación, educación, religión, administración, etcétera); sobre todo, carecen de un aspecto central para la ciudad: la libre apropiación por los ciudadanos, de ámbitos verdaderamente públicos.

Sin estigmatizarlos ni rechazar su existencia, las evidencias indican que los centros comerciales son construcciones empresariales, de propiedad privada, cerradas y controladas por instituciones privadas, diseñados y operados para promover el intercambio –y parcialmente el consumo– en ambientes dominados totalmente por los valores mercantiles y publicitarios.

Evidentemente, ante la violencia urbana generalizada y el dominio del automóvil sobre el peatón, la población trata de apropiárselos, al menos parcialmente o imaginariamente, como opción alternativa, aun si le son hostiles, ante la lenta muerte de la ciudad exterior, la ciudad pública, colectiva, sus calles y plazas; sin embargo, sólo llegan a ser *seudocentralidades incompletas, privadas*, aunque, lamentablemente, pueden ser las únicas que nos deje el capitalismo a la neoliberal.

La planeación urbana, en sus diversos matices ideológicos y diferentes propuestas, lo que ha tratado de preservar, al menos en el discurso, son las centralidades, o lo que quede de ellas, de esa ciudad pública. No lo ha logrado debido a sus límites estructurales y, ahora, a la pérdida de los pocos instrumentos de que disponía, y al pragmatismo productivista, de la competitividad a toda costa, de los funcionarios, con la hegemonía de las políticas del neoliberalismo y el recargado poder del capital (Pradilla, 2005).

Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México, 2005, Serie anualizada 1995 y 1999-2005, COLEF/CONAPO/SEGOB/INM/STPS/SER, 2007

La creciente complejidad del fenómeno de la migración a Estados Unidos, tanto por sus dimensiones, modalidades, actores y factores involucrados, como por las profundas implicaciones que ejerce en las áreas de origen, tránsito y destino, requiere de fuentes de información que permitan medir y caracterizar, de manera continua y sistemática, los desplazamientos migratorios entre ambos países. De igual modo, resulta importante monitorear la dinámica migratoria observada en la región fronteriza del norte de México, la cual, se ha intensificado y se ha vuelto cada vez más compleja en los últimos años. No sólo esta región es fuente emisora de migrantes, sino que desempeña el papel de plataforma para muchos migrantes que desean llegar a Estados Unidos, y, a la vez, funge como área de recepción de un elevado número de personas devueltas por la Patrulla Fronteriza. A estas dinámicas se añaden la migración laboral diaria o semanal, a los estados fronterizos del vecino país, y aquella procedente de otras regiones del interior de México.

Considerando la necesidad de formular un nuevo proyecto estadístico que permitiera profundizar el conocimiento de los flujos migratorios, a principios de los años 1990, El COLEF llevó a cabo, por encargo de la STPS y del CONAPO, el estudio “Migración Interna e Internacional de México”. Éste tuvo como propósito hacer un recuento y un balance de la información existente, y proponer alternativas metodológicas para generar información complementaria sobre el fenómeno migratorio hacia la frontera norte de México y hacia Estados Unidos.

Informes: El Colegio de la Frontera Norte, <http://www.colef.mx>



En la práctica, los últimos gobiernos del DF y del Estado de México no han actuado para detener el avance arrollador de los centros comerciales, ni para mitigar sus impactos negativos, los cuales aparecen, aunque no lo sean, como inversiones de desarrollo económico y creación de empleo.

Privatización de la calle, fragmentación y declive de lo público

Las plazas y centros comerciales han tenido como criterios de diseño y operación: la interiorización de las calles y plazas, colocadas ahora dentro de los terrenos o edificios, en donde son sometidas a control y, en su caso, al ejercicio del derecho privado de exclusión; la privatización de la calle y la plaza, al pasar éstas del dominio público al de sus propietarios privados, individuales o en condominio; la vigilancia, por policías privadas subordinadas a los propietarios y por medios electrónicos, para dar la imagen de seguridad que la calle no tiene; el acceso fácil, privilegiado por automóvil, al cual se dedican grandes superficies abiertas o construidas, que a la vez sirven de barrera al acceso por otros medios y a la vida urbana exterior.

Podríamos asegurar que se han logrado algunos de estos objetivos; otros son parte sólo de la publicidad. Se ha producido el relativo abandono de las calles y plazas tradicionales, sobre todo, en las zonas de ingresos medios y altos, que ahora funcionan como complejas vías exclusivas para el automóvil, y por las cuales, es cada vez más difícil circular si se trata de peatones, en particular discapacitados, niños, adultos mayores o mujeres embarazadas.

La privatización ha sido la mayor conquista de los empresarios, pues todo ese espacio pseudopúblico de los centros está sometido a su control, segregación social y, si fuera el caso, a medidas de exclusión social. Pero, el fácil acceso en automóvil se ha visto muy entorpecido por el incremento acelerado de la motorización, que ha hecho insuficientes las calles y los estacionamientos, lo cual, implica un gasto de tiempo y de dinero cada vez mayor en el estacionamiento, sobre todo en días feriados cuando ocurre la mayor afluencia de usuarios.

Una meta fallida ha sido la seguridad, ya que cada vez hay más lugares de difícil vigilancia en los puentes peatonales o calles de acceso o en los estacionamientos, y por la dualidad

entre cuerpos de seguridad interna, sin legalidad para prevenir el delito y detener a los culpables, y la policía pública impedida para actuar por el carácter privado del ámbito.

Con el acceso en automóvil y la privatización e interiorización de las circulaciones en las plazas y centros comerciales, las calles abiertas atestadas y bulliciosas van quedado como recuerdos del pasado o como espectáculo de los antiguos centros urbanos visitados y apropiados, casi exclusivamente, por los sectores populares o por los turistas.

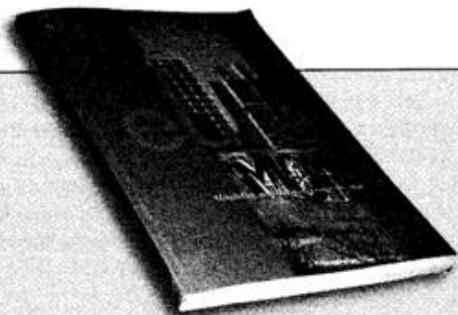
Los corredores urbanos terciarios y los centros comerciales se han conformando para los compradores que se movilizan en automóvil particular; los flujos vehiculares intensos, por vialidades confinadas o cada vez más amplias, para acceder a los centros comerciales, se han convertido en barreras físicas, que fragmentan la ciudad e impiden aun a los peatones circular de un lado a otro de la calle.

La forma urbano-arquitectónica de las plazas y centros comerciales tiene, por lo general, como características: amplias áreas para estacionamiento al aire libre, que los aislan-separan de la calle y son factores adicionales de acentuación del efecto de fragmentación; su arquitectura es perecedera, *chatarra*, banal, para obras llamadas a desaparecer pronto, en general, de baja altura; mientras sus fachadas se cierran al exterior, dominado por las áreas asfaltadas de estacionamiento, se abren a la calle o plaza central, como vitrinas mercantiles. Estas características, de origen estadounidense, son, hoy, parte constitutiva del patrón de ciudad de baja altura, poca densidad y dispersa porosa que ha seguido la Zona Metropolitana y lo proyectan hacia el futuro, con todas sus consecuencias.

Estamos seguros de que estos rasgos son parte de la más deshumanizada forma de la ciudad neoliberal, la estadounidense; **son su modernidad**. Pero, reconocerlo no tiene por qué decir aceptarla, o renunciar a nuestra capacidad de crítica, nuestra creatividad, o nuestra esperanza, cada vez más débil por la ausencia de un proyecto urbano diferente y alternativo de la izquierda, de que la ciudad sea transformada en un ámbito más habitable, más equitativo y amable, para todos los habitantes de la metrópoli.

Bibliografía

- ANTÚN, Juan Pablo y María Ángeles MUÑOZ. *Centros comerciales y logística de distribución en el Área Metropolitana de la ciudad de México*, ciudad de México, UNAM-Instituto de Ingeniería, 1992.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. *Una década de luces y sombras. América Latina y el Caribe en los años noventa*, Bogotá, Organización de las Naciones Unidas/Alfaomega Grupo Editor, 2001.
- DUHAU, Emilio y Ángela GIGLIA. "Nuevas centralidades y prácticas de consumo en la ciudad de México; del microcomercio al hipermercado" en *EURE*, Vol. XXXIII, N° 98, Santiago de Chile, mayo 2007, pp. 77-97.
- GUILLÉN ROMO, Héctor. *El sexenio de crecimiento cero. México 1982-1988*, ciudad de México, Ediciones Era, 1990.
- LÓPEZ LEVI, Liliana. *Centros comerciales. Espacios que navegan entre la realidad y la ficción*, ciudad de México, Editorial Nuestro Tiempo, 1999.
- LULLE, Thierry y Catherine PAQUETTE. "Los grandes centros comerciales y la planificación urbana. Un análisis comparativo de dos metrópolis latinoamericanas" en *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 22, N° 2 (65), ciudad de México, El Colegio de México, mayo-agosto 2007, pp. 337-361.
- MÁRQUEZ LÓPEZ, Lisett. *La desindustrialización del Área Metropolitana de la Ciudad de México 1980-2004*, México D.F., Tesis de Maestría en Estu-



Eure N° 101

Venta y suscripciones: Pontificia Universidad Católica de Chile, El Comendador 1916, Providencia, Santiago de Chile, Código Postal 7530091. Tel: (56-2) 6865511 Fax: (56-2) 2328805. Correl: eure@puc.cl
Página: <http://www.eure.cl>
Versión electrónica: <http://www.scielo.cl/eure.htm>

dios Regionales, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 2005.

PAQUETTE, Catherine, "Comercio y planificación urbana. Las nuevas grandes centralidades comerciales en los planes de desarrollo urbano de la ciudad de México", TRACE, México D.F., N° 51, junio 2007, pp. 44-55.

POLÉSE, Mario, *Economía urbana y regional. Introducción a la relación entre territorio y desarrollo*, Cartago, Libro Universitario Regional, [1994] 1998.

PRADILLA COBOS, Emilio, *Contribución a la crítica de la "teoría urbana". Del "espacio" a la "crisis urbana"*, México D.F., Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco, 1984.

PRADILLA COBOS, Emilio, "La extinción de la planeación urbana", en CIUDADES, Puebla, Red Nacional de Investigación Urbana, N° 66, abril-junio 2005, pp. 17-22.

PRADILLA COBOS, Emilio y Ricardo PINO HIDALGO, 2004, "Ciudad de México: de la centralidad a la red de corredores urbanos", en Anuario de espacios urbanos 2004, México D.F., DCyAD, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, 2004, pp. 71-96.

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 TORRES RIBEIRO, Ana Clara, Hermes MAGALHAES TAVARES, Jorge NATAL y Rosélia PIQUET (Organizadores); *Globalización e territorio. Ajustes periféricos*, Rio de Janeiro, Ediciones Arquímedes, 2004.

puyana, alicia y José ROMERO, "La economía mexicana después de dos decenios de reformas", en Comercio exterior, México D.F., Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 57, N° 10, octubre 2007, pp. 796-812.

remy, jean, *La ville phénomène économique*, Bruxelles, Editions Vie Ouvrière, 1966.

Notas

1. Ver la bibliografía de este texto, la cual no pretende ser extensiva o exhaustiva, por lo que no incluye muchos trabajos, publicados y conocidos, cuyo abordaje no consideramos necesario.
2. La información detallada resultante del levantamiento directo realizado por los colaboradores de la investigación, la cual no se incluye en este texto debido a su extensión, se formó, complementó o confrontó, con información aportada por algunos medios impresos, los administradores de los conjuntos comerciales, las empresas constructoras o inmobiliarias y sus páginas en *internet*, y cuantificaciones a partir de las fotografías aéreas. El origen múltiple de la información o la falta, en muchos casos, de datos estadísticos confiables, explican la mayoría de los errores que pudieran detectarse.
3. A excepción de los giros de consumo de alimentos en el sitio (restaurantes, cafeterías, heladerías, etcétera), las actividades recreativas (cines, juegos electrónicos, bares y discotecas, etcétera), y las de cuidado corporal (gimnasios, salones de belleza, etcétera) en las que efectivamente se **consume** el valor de uso en el sitio, en los demás giros localizados en los centros comerciales sólo se realiza la **compra** de los objetos o servicios que serán consumidos luego en otros lugares y actividades: residencias, vialidades, oficinas, otros lugares comerciales y de trabajo, etc. Por ello, identificamos a los centros comerciales como **lugares de intercambio**, no como lugares de consumo.
4. En el levantamiento realizado, sólo se excluyeron los conjuntos formados por una tienda departamental o un supermercado y algunos locales integrados interiormente a ella; y no se establecieron tipologías o grupos por forma o tamaño, por la subjetividad de los límites, siempre difusos, entre uno y otro tipo o grupo.
5. No contamos con estadísticas desglosadas para la ZMVM, o para los 58 municipios mexiquenses conurbados al DF; por ello, presentamos, a título estrictamente ilustrativo, la información sobre el conjunto del Estado de México, en el entendido de que los municipios conurbados ocupan un lugar muy significativo en ese conjunto.
6. Walmart adquirió al grupo Aurrera, el mayor del sector de supermercados; Carrefour, Auchan y J.C. Peanny abandonaron el país luego de una corta experiencia en el mercado capitalino; y muchas de las tiendas en cadena de origen extranjero que observamos en la capital son franquicias y no una inversión extranjera directa en sucursales de las casas matrices.



Stephen Castles, Raúl Delgado Wise (coords). **Migración y desarrollo: perspectivas desde el sur**, Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa/Secretaría de Gobernación/Organización Internacional para las Migraciones, 2007

El debate sobre la migración y el desarrollo se ha visto dominado por la visión del norte, la cual se reduce a los temas de seguridad, control de flujos migratorios, integración en la sociedad receptora y las remesas (concebidas como las principales impulsoras del desarrollo). La visión del sur, en gran parte, ha estado ausente en el debate. Ello ha derivado en

una distorsión de la noción misma de desarrollo, dejando fuera el análisis de las dimensiones y las potencialidades cruciales de la migración para las sociedades más fuertemente involucradas. Al mismo tiempo, el discurso dominante ha alimentado visiones carentes de fundamento de la migración que han sido explotadas con éxito por agrupaciones xenófobas en las sociedades receptoras. Los indicadores y categorías que, por lo general, se utilizan para analizar la migración se fundamentan en la visión dominante del norte, lo que aporta datos y deriva en interpretaciones fragmentarias que obstaculizan la comprensión de la importancia y de los desafíos de la movilidad humana contemporánea como fuerza de cambio. La investigación y el debate sobre políticas, dominados por el norte, aportan una base inadecuada para comprender el horizonte real y el potencial de los principales cambios en curso, así como para el diseño e implementación de nuevas políticas.

Adoptar una "perspectiva desde el sur" significa mucho más que voltear las cosas y centrarse en la situación de los países de emigración y tránsito, en lugar de sólo advertir las preocupaciones de los países de inmigración. Significa desarrollar un análisis integral, comprensivo, que examine cada fenómeno específico (como la migración y el desarrollo) en el contexto más amplio de las dinámicas inherentes a las relaciones norte-sur, las interacciones de los diversos ámbitos espaciales (local, regional, transnacional, etcétera) y de las áreas sociales (economía, cultura, política, género y ambiente, entre otros). En otras palabras, la migración no puede entenderse adecuadamente de manera aislada, sino como un aspecto integral de los complejos problemas y desafíos del capitalismo contemporáneo global.

Informes: Universidad Autónoma de Zacatecas, Maestría y Doctorado en Estudios del Desarrollo, Apartado Postal 3-138, 98064 Zacatecas, Zacatecas, México, Correl: rdwise@estudiosdeldesarrollo.net