

**EL COLEGIO DE LA FRONTERA NORTE
MAESTRIA EN DESARROLLO REGIONAL
PROMOCION 1986-1988**

**ORGANIZACION COMERCIAL Y DIFERENCIACION
URBANA EN LA CIUDAD DE TIJUANA**

TESIS DE MAESTRIA

BASILIO VERDUZCO CHAVEZ

TIJUANA, B.C.

JUNIO DE 1988.

I N D I C E

INTRODUCCION.....	4
I.-EL PROBLEMA DE LA ORGANIZACION DE LA CIUDAD.....	10
1.-Introducción.....	10
2.-Definición del problema.....	10
2.1.-De la organización de la ciudad a su organización comercial: delimitación del objeto de estudio.....	10
2.2.-La organización espacial de la ciudad de Tijuana: un problema definido históricamente.....	13
2.2.1.-La inducción del crecimiento urbano.....	14
2.2.2.-La primera expansión económica y urbana....	17
2.2.3.-Consolidación urbana y primeros esfuerzos - de diversificación.....	19
2.2.4.-La relativa estabilidad económica y urbana.	21
2.2.5.-Cambios recientes en la organización urbana	24
3.-La importancia de estudiar la organización espacial de la ciudad.....	27
II.-ORGANIZACION Y DIFERENCIACION URBANA.....	30
1.-Introducción.....	30
2.-Notas sobre la organización de la ciudad.....	32
2.1.-Ecología humana y organización de la ciudad.....	33
2.2.-La economía neoclásica y la organización de la ciudad.....	37
2.3.-El análisis urbano marxista una visión alternativa de la organización de la ciudad.....	39
3.-Rentas urbanas y diferenciación espacial.....	45
3.1.-Diferenciación y racionalidad económica.....	47
3.2.-Diferenciación espacial como producto social.....	53

3.2.1.-El suelo como mercancía: aproximación de Harvey al problema de la renta.....	55
3.2.2.-Plusganancias y rentas urbanas: la solución de Topalov al problema de la diferenciación espacial.....	60
4.El sector comercial en la ocupación de espacio urbano	66
4.1.-La heterogeneidad y el proceso de obtención de ganancia: elementos para una definición del sector servicios.....	67
4.2.-Contribución al desarrollo y localización.....	73
4.2.1.Funcionalidad económica del sector servicios	74
4.2.2.-Distribución de los establecimientos de servicios.....	77
5.-La política urbana el proceso de diferenciación y las condiciones generales de valorización.....	81
5.1.-Urbanización y acumulación capitalista: la función del estado.....	82
5.2.Anotaciones en torno al concepto de política urbana.	84
6.-Organización comercial y diferenciación urbana: el marco de referencia seleccionado y metodología.....	88
6.1.-El concepto de organización comercial.....	88
6.2.-El concepto de diferenciación urbana.....	90
6.3.-Hipótesis sobre la organización de la ciudad.....	92
6.4.-Objetivos del estudio de la organización comercial	93
6.5.-Metodología.....	94
6.5.1.-Definición de unidades.....	94
6.5.2.-Análisis empírico de la diferenciación urbana.....	95
6.5.2.1.-Los establecimientos por giros comerciales.....	95
6.5.2.2.-La dinámica de construcción.....	95
6.5.2.3.-El nivel de precios.....	96
6.5.2.4.-Las acciones de política urbana.....	97
6.5.3.-Los índices de diferenciación urbana.....	97

III.-LA ORGANIZACION COMERCIAL EN TIJUANA Y EL PROCESO DE DIFERENCIACION ESPACIAL.....	99
1.-Introducción.....	99
2.-La formación de áreas comerciales.....	100
2.1.-Indicios de crecimiento desigual: la apertura de establecimientos.....	101
2.2.-Áreas comerciales y centralidad urbana.....	107
2.2.1.-El centro tradicional y las nuevas áreas de máxima centralidad urbana.....	113
2.2.2.-Las áreas comerciales de segundo orden.....	115
2.2.3.-Las áreas de centralidad inferior.....	117
2.2.4.-Las áreas no centrales.....	118
2.3.-Principales actividades en las áreas centrales....	119
2.4.-Áreas comerciales y valor del suelo.....	126
3.-La dinámica de construcción para fines comerciales..	134
4.-Las grandes inversiones en centros comerciales.....	138
IV.-POLITICA URBANA Y DIFERENCIACION ESPACIAL EN TIJUANA.....	144
1.-Introducción.....	144
2.-Diferentes acciones de política urbana.....	146
2.1.-El plan de desarrollo urbano.....	149
2.2.-La programación del desarrollo en el periodo 1985-1990.....	156
3.-Acciones operativas de política urbana (1986-1987)..	162
CONCLUSIONES.....	166
APENDICE METODOLOGICO.....	171
BIBLIOGRAFIA.....	193.

INTRODUCCION

En la frontera entre México y Estados Unidos el desarrollo urbano está sujeto a los cambios que impone la colindancia entre los dos países. Esta situación sirve como elemento catalizador de procesos sociales que han redundado en múltiples problemas asociados con el proceso de urbanización de la franja fronteriza.

La influencia del límite internacional en la urbanización de las regiones colindantes se explica por el carácter político y económico que tiene la frontera. Pero esa influencia no es uniforme ni en los distintos aspectos de la urbanización ni en su distribución a lo largo de los 3 597 km. por los que se extiende la línea fronteriza. Hay factores que hacen que la frontera tenga un efecto selectivo sobre el territorio tanto a nivel regional como urbano.

En efecto, desde el punto de vista político la frontera es un factor de división que establece un límite a formas específicas de organización social y que quiebra un vínculo regional que incluso tiene en ocasiones una base territorial homogénea. En cambio desde el punto de vista económico la frontera funciona como factor que crea artificialmente una condición favorable para el desarrollo de ciertas actividades.

Es así como a nivel regional la frontera produce ventajas de localización que favorecen el crecimiento y la concentración urbana, y a nivel de la ciudad también apoyan un proceso de diferenciación espacial.

Logicamente las distintas ciudades ubicadas junto a la línea internacional tienen en común la condición de proximidad con Estados Unidos, pero también comparten entre sí el problema de los distintos niveles de desarrollo que presentan en general los dos países y que en particular se manifiesta en la relación que cada ciudad mantiene con la ciudad y la región más próxima en el otro lado de la línea fronteriza¹.

Lo anterior no descarta la posibilidad de que cada ciudad presente aspectos específicos durante su desarrollo que van desde las características de la región donde se ubican hasta la existencia de una base económica distinta en la que predominan diversas actividades. De hecho en cada ciudad el ritmo y nivel de crecimiento alcanzado ha diferido del observado en las demás.

El límite internacional tiene entonces un efecto que se propaga en forma selectiva tanto geográfica como económicamente, eso explica porqué las ciudades han crecido como puntos aislados en la geografía del norte mexicano, y porqué ciudades tan relativamente próximas como Mexicali y Tijuana han crecido apoyadas en actividades tan distintas como la agricultura y los servicios en forma respectiva.

Se puede decir entonces que la frontera es un factor que influye sobre los procesos sociales tanto como lo hace sobre la configuración del territorio.

En ese contexto este trabajo está dedicado al estudio de un aspecto de la urbanización en una de las ciudades fronterizas que mas han crecido en el presente siglo, se trata de explicar el problema de la organización de la ciudad tomando como ejemplo la experiencia reciente en la ciudad de Tijuana y en particular la del sector comercial de su estructura productiva.

La organización de la ciudad es un problema de constante preocupación en los análisis urbanos, no obstante en su tratamiento se le puede confundir con la distribución espacial de los distintos elementos que forman la estructura de una ciudad.

1.

Al respecto Daniel Hiernaux hace una síntesis de la especificidad del espacio fronterizo cuando señala: "lo que ahora denominamos como 'espacio fronterizo' no es sino una porción del espacio nacional donde se manifiestan territorialmente (y en forma mucho mas aguda que en el resto del país las relaciones de dependencia y las articulaciones desiguales entre los Estados Unidos y México" Véase D. Hiernaux Urbanización y autoconstrucción de vivienda en Tijuana Ceto de ecodesarrollo, México, 1986. p. 26.

A raíz de esa confusión, en la que se cae a veces en forma inconsciente, se tiende a igualar el análisis espacial con el de la organización sin tomar en cuenta que este último es un proceso más amplio.

En este estudio se sostiene la tesis de que la organización de la ciudad es un proceso más complejo que tiene que ver tanto con las prácticas sociales predominantes en una formación socioeconómica como con las formas espaciales que son características de dicha formación.

El trabajo tiene un objeto limitado en cuanto se centra en la dimensión espacial del problema, sin embargo al mismo tiempo procura dejar planteados los elementos que la vinculan con los procesos sociales más estructurales. Esta solución se obtiene de la imposibilidad para explicar aisladamente la organización espacial de la ciudad y la dificultad para efectuar un trabajo donde se trate a profundidad ambos aspectos.

Se considera que la expresión espacial más clara de un sistema económico donde predomina la economía capitalista es la presencia de profundas diferencias entre distintas partes de la ciudad. Por esa razón se discute el concepto de diferenciación urbana a fin de dar cuenta de esa desigualdad.

Como en este trabajo se privilegia el aspecto espacial el análisis va descendiendo de la organización comercial de la ciudad como objeto de estudio, a su dimensión espacial.

A lo largo del documento también se busca demostrar que es más adecuado hablar de diferenciación urbana si lo que se pretende es dar una explicación de la dimensión espacial de la organización. A medida que avanza el trabajo se trata de hacer más evidente que la organización urbana es un problema vinculado directamente con la relación entre sociedad y espacio, de ahí que se pasa de la organización urbana a la organización comercial y de esta al estudio de la diferenciación espacial. Con el apoyo de trabajo empírico se intenta demostrar que la diferenciación espa-

cial en Tijuana es un proceso ligado a la forma específica en que se desarrolla la ciudad, es decir a los procesos sociales dominantes.

Para el caso específico de Tijuana se propone como hipótesis general que la organización espacial de la ciudad es el resultado de una tendencia de diferenciación interna que se explica por las condiciones estructurales en que se da la integración fronteriza en la cual entran en contacto dos formaciones económicas distintas.

Dado que se considera a la organización como un proceso, en el capítulo uno se observan los cambios ocurridos en el sector comercial de Tijuana que a lo largo de la historia han contribuido a definir la organización espacial de esa ciudad.

La revisión que se hace de la historia muestra la importancia que ha tenido el sector comercial y de servicios para el desarrollo de la ciudad, y en ese sentido sirve como elemento de justificación para la selección de ese sector como base de la discusión sobre la organización. Se plantea entonces la necesidad de estudiar la relación que hay entre una estructura económica y la organización de la ciudad que le sirve de soporte.

Por otro lado se sugiere que de acuerdo con la forma de concebir la organización urbana es difícil separarla del proceso de diferenciación espacial, de ahí que sea necesario desprender este último fenómeno para efectos de análisis sin perder de vista su ubicación dentro del proceso más amplio al que pertenece. Ese objetivo se intenta cubrir en el capítulo dos de este trabajo.

Se parte de un concepto de organización espacial urbana como el resultado de una tendencia de distribución articulada a la organización social de la producción y del consumo de la estructura productiva, y en el transcurso del capítulo se revisan las aportaciones a su conocimiento que se han hecho desde distintos paradigmas con el propósito de ubicar el estudio de la diferenciación urbana dentro de la discusión sobre la

organización de la ciudad.

Se señala que el proceso de diferenciación urbana resulta de la existencia de patrones de ocupación del suelo asociados con los distintos valores de uso se le otorgan, y en ese sentido se discuten algunos planteamientos en torno a la renta del suelo urbano.

También se anota que los establecimientos comerciales y de servicios tienen en común la forma como obtienen la ganancia y que por lo tanto al estudiar sus patrones de distribución se les puede estudiar en conjunto. La heterogeneidad de este sector se recupera solamente para señalar que la funcionalidad que tiene para el desarrollo de la ciudad es un problema que remite a las distintos niveles de desarrollo del propio sector.

Por otro lado se presentan algunos planteamientos en torno al concepto de política urbana, por último, se presenta en forma resumida el marco conceptual seleccionado, en base al cual se proponen hipótesis, objetivos y metodología del trabajo que se presenta.

El capítulo tres es una aproximación al problema de la diferenciación urbana en el caso de Tijuana. Lo que se presenta en este capítulo es la dinámica de ocupación espacial del sector comercial durante el periodo 1982-1987.

Este capítulo inicia con una descripción de la formación de áreas comerciales en la cual se anotan por un lado el crecimiento diferenciado de las distintas actividades que componen el sector comercial, y por el otro la formación de áreas comerciales y su relación con una noción de centralidad urbana. En esta segunda parte lo que se hace es cuantificar por unidades territoriales los distintos niveles de concentración de establecimientos. Luego se describen cuales son las principales actividades que se instalaron en cada uno de los distritos durante todo el periodo revisado. Finalmente, se observa la relación entre áreas comerciales y el valor del suelo.

Para observar en forma mas detenida el proceso de ocupación del suelo, la sección tres del capítulo 2 presenta algunos indicadores de la dinámica de construcción para fines comerciales y en la cuarta sección se analiza el problema de la ocupación del suelo a partir de la dinámica de las grandes inversiones en centros comerciales.

Por último, en el capítulo cuatro se presentan algunas de las acciones de política urbana que se registraron en Tijuana durante el periodo que abarca el estudio. La hipótesis que guía esa parte del trabajo es que en las condiciones que se da el crecimiento económico en Tijuana, la intervención del estado no elimina el proceso de diferenciación urbana sino que incluso tiende a perpetuarlo.

I.-EL PROBLEMA DE LA ORGANIZACION DE LA CIUDAD.

1.-Introducción.

El propósito de este capítulo es llamar la atención sobre la forma como se manifiesta en Tijuana un problema que es común en las ciudades donde predomina la economía de mercado pero que, no obstante, puede presentar características específicas según sea el contexto que rodea el desarrollo de una ciudad. Este problema es el de la organización del espacio, mismo que está relacionado con las diferencias que se observan en la organización social.

Puesto que el trabajo se refiere al caso específico de la ciudad de Tijuana, después de dar una breve explicación de la selección del objeto de estudio, trataré de ubicar el problema de la organización de esta ciudad como el resultado de un proceso histórico de desarrollo económico y crecimiento urbano con características específicas.

Para concluir este capítulo, trataré de explicar por qué considero que es importante el estudio que aquí se propone.

2.-Definición del problema.

2.1.-De la organización de la ciudad a su organización comercial: Delimitación del objeto de estudio.

Comprender los problemas urbanos se ha convertido en uno de los retos más importantes de la investigación en ciencias sociales. Con la creciente urbanización de las sociedades modernas la ciudad va cobrando importancia como expresión espacial de

complejas relaciones que son objeto de innumerables investigaciones. En estas circunstancias la explicación de los problemas urbanos es en un sentido amplio un intento hacia la explicación de la sociedad.

Ahora bien, cuando el análisis se refiere al caso concreto de un área urbana, es tal la cantidad de procesos que tienen lugar a su interior y el grado de dependencia que presenta su dinámica respecto a lo que ocurre fuera de ella, que los problemas a estudiar resultan cada vez más complejos obligando con ello a pensar en la conveniencia de realizar estudios sobre asuntos específicos del desarrollo urbano.

Siguiendo este razonamiento considero que el análisis de la estructura interna de la ciudad, entender como esta organizada y a que obedece tal organización, representa un paso importante hacia la explicación de los problemas urbanos.

Se puede decir que existen tres razones básicas para considerar la organización espacial del territorio como problema de estudio: en primer lugar, es una expresión de la relación entre sociedad y espacio; en otras palabras, hace referencia a la forma de organizar socialmente la producción y el consumo sobre un espacio determinado. Por otra parte depende del entorno geográfico donde se ubica la ciudad. Y finalmente está en función de cada momento histórico.

En este contexto, al proponer un análisis sobre la organización espacial de Tijuana, considero que es importante estudiar aquellas actividades económicas que históricamente han influido con profundidad en su desarrollo. Me refiero específicamente a las actividades de comercio y servicios. Sobre todo con la intención de establecer algunos elementos para evaluar la participación de estas actividades en la conformación de la ciudad, no solo en lo que se refiere a su estructura urbana sino también a su organización social.

Más que estudiar la organización de la ciudad, que implica

un análisis profundo de distintos aspectos de la misma, he decidido limitar el trabajo al estudio de uno de ellos; al que es considerado por geógrafos y planificadores urbanos como el factor determinante de la organización espacial de la ciudad. Este es la organización espacial de la estructura productiva y más concretamente a una parte de la misma, el sector comercial y de servicios¹.

El objeto de estudio se reduce entonces a la organización comercial de Tijuana. Pero aún esta tarea resulta tan amplia que es necesario centrar el trabajo hacia una de las dos vertientes principales a que conduce el estudio de la organización comercial de la ciudad.

En efecto, con el concepto de organización comercial, se involucran dos procesos indisolublemente unidos del desarrollo urbano: por un lado este concepto se refiere a la práctica social que fundamenta el desarrollo del capitalismo, esto es, la obtención de la ganancia, que es a la vez una condición indispensable para que el capital comercial pueda lograr su reproducción. Y por otra parte a la organización territorial que brota asociada con dicha práctica, al patrón de localización que siguen los establecimientos comerciales y de servicios ante determinadas condiciones de desarrollo.

Sin dejar de reconocer que formas espaciales y procesos sociales no son cosas distintas, este trabajo estará dedicado casi de manera exclusiva al análisis de la distribución de los establecimientos comerciales y de servicios en Tijuana².

No se puede negar que el problema de la organización de la

1.

En lo sucesivo usaré indistintamente ambos términos para referirme a la parte de la estructura económica que forman los sectores comercial y de servicios tal y como se les define en el apéndice del Catálogo Mexicano de Actividades.

2. Ese será el sentido que se dará al concepto de "organización comercial".

ciudad tiene mucho que ver con la división social del trabajo, la acumulación del capital y en general con las contradicciones que se acumulan en la ciudad. Pero también es cierto que la forma como se organiza el espacio urbano, y en ese sentido, como se distribuyen los establecimientos comerciales y de servicios, no puede ser obviada en el análisis urbano.

2.2.-La organización espacial de la ciudad de Tijuana: Un problema definido históricamente.

La organización espacial del territorio, cuando esta referida a un ámbito urbano, trata sobre la distribución de las actividades en el interior de la ciudad. Al operar como una tendencia, se puede estudiar mediante un análisis histórico de los procesos que la han afectado. Cuando se intenta encontrar explicaciones por esa vía, el análisis debe tomar en cuenta por lo menos dos aspectos. Por una parte el desarrollo histórico de una ciudad se ve afectado por acontecimientos que suceden en su exterior; el impacto que estos sucesos tienen sobre la ciudad dependerá de la interdependencia existente entre la ciudad y los factores que se alteran. Por otro lado, también se reconoce que existe una relación entre estructura productiva y organización del espacio, elemento que de alguna manera condiciona la evolución histórica.³

En el caso de Tijuana estas relaciones se deben buscar fun-

3. Investigar en detalle las transformaciones de esta relación es tarea de la historia urbana: "la historia urbana puede así plantearse, como tema de investigación, el análisis de las condiciones que modifican esa organización y la manera como se reestructura el espacio urbano a partir de nuevos condicionamientos sociales" Véase. Alejandra Moreno Toscano, Ciudad de México: Ensayo de construcción de una historia, SEP-INAH, México 1978. p. 23. En este trabajo no es mi propósito realizar una investigación sobre la historia de la organización de la ciudad, de manera que me limito a señalar algunos hechos que ilustran su determinación histórica.

damentalmente en el estudio de los efectos que tiene sobre su desarrollo la condición de ciudad fronteriza, o sea de los problemas y soluciones que han sido determinados por esa condición. Esta orienta la participación de ciertas actividades económicas, entre ellas el comercio y los servicios asociados al turismo, tanto en el crecimiento acelerado que ha registrado la ciudad en el presente siglo como en su organización interna. Lo anterior se puede ver con claridad haciendo una somera revisión de la historia de la ciudad.

Efectivamente, las crónicas dan cuenta de la participación de estas actividades en el desarrollo alcanzado por la ciudad durante el presente siglo⁴. En ellas es posible identificar los hechos que constituyen cambios importantes para la ciudad y destacar aquellos que por su naturaleza afectaron de manera distinta su desarrollo. En la trayectoria histórica de los cambios económicos y urbanos se pueden identificar cinco periodos en los cuales el proceso estuvo sujeto a condiciones distintas. Esta periodización, aunque un tanto arbitraria, puede ser útil para aprehender la dinámica que interesa estudiar.

2.2.1.-La inducción del crecimiento urbano (1889-1919)

Hasta finales del siglo XIX, en la región donde se encuentra ubicado Tijuana, no existían asentamientos humanos importantes. Es conocido que "El Rancho de Tijuana" fue otorgado en propiedad en 1829 pero permaneció prácticamente desahabitado durante los 60 años que transcurrieron entre esa fecha y 1889, cuando se decidió el uso de una parte para fines urbanos. Inclusive, el señor Santiago Arguello a quien se le había ad-

4. El trabajo más completo que se ha publicado sobre la historia de Tijuana es el coordinado por David Piñeira Ramírez. Historia de Tijuana semblanza general CIH UNAM-UASC-XI Ayto. de Tijuana.

judicado el rancho que vivía la mayor parte del tiempo en Estados Unidos⁵.

De manera que la historia urbana prácticamente se inicia hasta 1889. El 11 de junio de ese año se aprueba el plano que determina el trazo urbano de la localidad. Antes de esa fecha los historiadores registran solamente tres acontecimientos que podrían rescatarse como los principales indicios del futuro surgimiento de una ciudad: En 1874 se instala en Tijuana por primera vez la aduana, en 1885 se anuncia la apertura del Hotel Agua Caliente, y finalmente en 1887 tiene lugar el principal suceso político de ese periodo, cuando el 14 de Diciembre se divide en dos distritos el territorio de Baja California. De manera distinta, estos hechos van a marcar un cambio en la historia de la localidad.

No obstante lo anterior, entre 1889 y 1919, Tijuana era todavía una localidad prácticamente desierta. Sin embargo por esa época empezaron a suceder algunos hechos que apuntaban en dirección del crecimiento urbano. Son hechos que sin formar por sí mismos la ciudad si contribuyeron fuertemente en su posterior surgimiento. Con ellos apenas si se induce el surgimiento de Tijuana.

En el surgimiento de Tijuana es notoria la participación que tiene la vinculación del espacio fronterizo de Baja California con la frontera norteamericana en especial con el sur de California. Mientras que el territorio de Baja California estaba alejado y sin comunicación con el centro del país, había un vínculo estrecho con las ciudades californianas en expansión.

5. En épocas remotas, el municipio había sido habitado por familias de indígenas kumiai, cucapa, pai pai, milwa, kasholla y akwala. En la época de la Colonia Juan Rodríguez Cordero visitó la zona en 1542; en 1789, llegó también Fray Junipero Serra. Sobre los hechos ocurridos en este periodo, puede verse el ensayo de David Piñeira, Jesús Ortiz y Alejandro F. Lugo, "Primeros pobladores y época misional" que viene incluido como capítulo II del libro coordinado por el primero de estos autores. David Piñeira op. cit. pp. 19-40. Véase también el capítulo IV de el mencionado volumen y el trabajo de la profesora Josefina Rendón, Apuntes Históricos De Tijuana edición privada, Tijuana 1972.

Este hecho propició el traslado de los establecimientos de diversión hacia Tijuana cuando en Estados Unidos se ejercieron presiones para su eliminación.

Desde aquella época se instalaron algunas empresas que ofrecían servicios a los visitantes marcando así el inicio de una base económica fuertemente sostenida en esas actividades. Por otro lado, políticamente hay un cambio en el estatus jurídico de la localidad, en 1900 Tijuana, que contaba solamente con 245 habitantes, adquiere la categoría de subprefectura. Estos hechos no tienen un resultado inmediato ya que el crecimiento de la ciudad es muy lento en toda esta época. Para 1910, habitaban en la ciudad apenas 733 personas⁶.

Fue así como los cambios más importantes del período sucedieron a raíz del cierre de cantinas en el estado de California. Este suceso provocó que la economía de la ciudad empezara a registrar su primer gran impulso. Para el año de 1915 algunos ciudadanos norteamericanos habían trasladado sus negocios hacia Tijuana, y se habían abierto ya varias cantinas y cabarets para satisfacer a la clientela californiana.

Desde el punto de vista de la organización de la ciudad el surgimiento de estas empresas tuvo dos efectos: Por una parte permitió a las autoridades recabar un mayor número de impuestos con lo que el gobierno local adquirió mayor fuerza⁷, y al mismo tiempo se inició la concentración de comercios y servicios en el centro de la ciudad.

La profesora Rendón, describe así la situación que prevalecía en Tijuana durante ese año: "En 1915 este tranquilo

6. Según cifra presentada por David Piñeira y Jesús Ortiz con base en los censos resultados del censo de 1910.

7. Piñeira, J. Ortiz y N. Robles. "Inicios de Tijuana Como asentamiento urbano" en, David Piñeira, op. cit. pp.60-68.

7. "Tal era la bonanza de aquel entonces que el Gobierno del Distrito Norte de la Baja California llegó a recaudar, tan sólo por concepto de impuestos sobre el juego y bebidas alcohólicas, más de \$5'000,000.00 en un año..." véase, Conrado Acevedo, Tijuana, Ensayo monográfico Ed. Stylo, México, 1932.

pueblo fronterizo ofrecía ya un aspecto más animado con sus multicolores tiendas de curiosidades, fondas y otros negocios que son frecuentados por el turismo que acudía ya en considerable cantidad. Para entonces, ya había sido introducido el alumbrado eléctrico y se contaba con una oficina de telegrafos. Casi todos los comercios estaban ubicados en las dos primeras manzanas de la Avenida "A" (ahora avenida Revolución) y diseminadas en las cercanías algunas casas.⁸ No cabe duda de que la ciudad empezaba a tomar un modelo de crecimiento, una forma de organización.

En este mismo periodo, la apertura de nuevos negocios se empieza a orientar hacia el centro y la garita internacional. Por ejemplo, el primer hipodromo que hubo en la ciudad se ubico a 400 metros de la línea internacional.

En forma muy breve, esos son los hechos que nos permiten ver que este es un periodo con indicios de formación urbana en el cual se empieza a definir un patrón de ocupación del espacio: los establecimientos que están orientados a satisfacer la demanda externa empiezan a ubicarse en la parte central de la ciudad, y en su entorno se ubican las viviendas.

2.2.2.-La primera expansión económica y urbana (1920-1933).

Se sabe que al entrar en vigor la Ley Volstead en Estados Unidos, dio inicio para Tijuana un periodo de gran crecimiento económico que tuvo algunos efectos en la organización de la ciudad. Una vez más, "El auge económico que empezó a manifestarse en esa década, dió origen al establecimiento de varios comercios lujosamente presentados, que ofrecían varias mercancías de importación a precios muy atractivos, principalmente, perfumes franceses, ropa inglesa e italiana, cristalería y porcelana y otros muchos artículos que por su fina calidad y bajos precios

8. Josefina Rendón, op. cit. p. 91.

atrajeron a gran número de compradores.

En este periodo se instalaron algunas empresas comerciales y de servicios de gran tamaño, pero también hubo un incremento de la producción en otras áreas. Bajo el influjo de una demanda creciente se transformaron por ejemplo las productoras de vinos y licores¹⁰. A nivel de la organización social, el dinamismo de la economía también se reflejó en la formación de organizaciones obreras y patronales,¹¹ algunas de las cuales tendrán en el futuro una activa participación en la organización de la ciudad.

A la vez que se abrieron nuevas empresas, estas se fueron ubicando en distintos rumbos de la ciudad. El centro siguió concentrando establecimientos comerciales y de servicios orientados al turismo.¹² Fue en esa época cuando se fundó el primer hipódromo en lo que se conoce como la Mesa de Tijuana. Se inauguró el primer periódico de la ciudad y se realizaron obras de urbanización, como la introducción del agua potable en 1924 y la pavimentación de las principales calles en 1927. La expansión es entonces tanto económica como urbana. Pero esta última es de hecho, más limitada que la primera.

9. Josefina Rendón, op. cit. p. 93.

10. A este periodo pertenecen negocios tan famosos como el Casino Agua Caliente, la Cantina "La Ballena" que afirmaba tener la barra más grande del mundo, la Compañía Comercial de Baja California, los Almacenes Aldrete, El Foreign Club etc. Según las crónicas, una sola fábrica de vino, "Bodegas de San Valentin", incremento su producción en 1920 por la cantidad de 640,000 litros. Véase Conrado Acevedo, op. cit. pp. 41-51.

11. Entre 1924 y 1927, se fundaron las siguientes organizaciones: Centro mutualista de Zaragoza, Sociedad recreativo mutualista "progreso", Cooperativa de consumo CROM, la Cámara Nacional de Comercio, la Asociación de Ganaderos y Labradores de Tijuana, La Asociación de Ganaderos y Agricultores de Baja California de Valle Redondo. También se fundaron, el Gremio de "Chauffeurs" Mexicanos, la Liga Obrera Nacionalista de Oficios Varios, el Sindicato Regional de Cantineros y Empleados de Cantinas, el Sindicato de "Chauffeurs" "Zaragoza", el Sindicato de Filarmónicos de Tijuana, el Sindicato de peluqueros, el Sindicato de pintores y ayudantes y la Unión de Sastres y Zapateros. Véase, Gobierno del Distrito Norte de Baja California, Historia Administrativa 1924-1927.

12. "Ya para 1926 la Avenida Revolución había extendido su zona comercial hasta la altura de la calle sexta y a lo largo de esas primeras cinco cuadras se observaba un intenso movimiento de vehículos y peatones, día y noche." J. Rendón. op. cit.

Un hecho interesante de señalar en este periodo es que no hay un incremento demográfico correspondiente con el crecimiento económico que se manifiesta. Para 1928, la población de Tijuana llega apenas a 1526 habitantes. Parece ser que al aislamiento geográfico de la localidad con el resto del país se agregan, como factores adversos al desarrollo, prácticas laborales de los propietarios de los casinos y demás negocios que existían. Los mejores trabajos eran otorgados a los extranjeros, quienes no estaban dispuestos a vivir en la ciudad¹³. Mientras tanto, los trabajadores mexicanos, no solo se ocupaban de las peores labores sino que carecían de recursos para hacerse de una vivienda. Esta marcada diferencia que opera en el nivel de la producción, va a tener sus efectos en la demanda de espacio urbano. En medio del lento crecimiento que tiene la ciudad, en 1930 se funda la Colonia Libertad cerca de la línea en terrenos del antiguo hipódromo.¹⁴

Pero este incipiente periodo de expansión, que marca profundamente el desarrollo futuro de la ciudad, se ve frenado con la derogación de la ley seca en 1933. Ese hecho hace necesarios cambios importantes para lograr consolidar el crecimiento.

2.2.3.-Consolidación urbana y primeros esfuerzos de diversificación económica.(1933-1953).

Al derogarse la ley seca en los Estados Unidos, la ciudad de Tijuana había logrado ya un relativo auge. Para estos años con-

13. Era tal el problema de la gente que cruzaba la frontera para venir a trabajar a Tijuana que a su llegada como gobernador del territorio, el General Abelardo I. Rodríguez implantó la norma "quien trabaje en Tijuana, viva en Tijuana o deje su empleo" Vease. J. Rendón, op. cit. p. 100.

14. Esta colonia se formó a instancias de los miembros del Sindicato de Pequeños Poseedores formado por agremiados de las ligas nacionalistas. Vease, Jorge A. Bustamante Historia de la Colonia Libertad Cuadernos CEFNOMEX, Tijuana, 1986.

taba ya con 200 comercios registrados de los cuales 70 eran cantinas. Al terminar el gran flujo de turistas que se había registrado hasta esa fecha, la ciudad entera se vió afectada. Las nuevas condiciones habrían de conducir a la ciudad a un período de constantes cambios en lo económico, lo político y lo social. Tijuana asistió en ese período a una reformulación de su status en la economía. Diversas medidas tomadas en el período estuvieron directamente encaminadas a impulsar la economía de la ciudad sobre bases más sólidas, de ahí que se pueda considerar este período, aunque sea por los esfuerzos realizados, como una etapa hacia la consolidación económica y urbana.

Algunas de las medidas que se tomaron estaban encaminadas a tener efectos automáticos sobre el uso del suelo y por ende, sobre la organización de la ciudad. Por ejemplo, en 1934 se formalizó la pretensión de arraigar en la ciudad a las personas que trabajaban en ella. El instrumento utilizado fue una ley de impuestos al ausentismo con la que se logró que muchas personas que vivían en Estados Unidos y trabajaban en Tijuana cambiaran su lugar de residencia a esta ciudad¹⁵.

Al inicio de este período la situación era ciertamente difícil; de las 100 cantinas que existían, 60 habían cerrado en el año de 1933.

Por otra parte se tenían graves problemas de abasto en la ciudad pues al desaparecer los empleos también lo hicieron los ingresos y junto con ellos la posibilidad de importar mercancías de Estados Unidos.

Esta situación motivo a los comerciantes a solicitar en forma insistente la implantación de perímetros libres para la importación de mercancías. Una delegación de tijuaneños viajó a la capital del país para convencer al presidente de la República

15. El objetivo de la mencionada ley era cobrar un impuesto a quienes viviendo fuera de la ciudad trabajaban en ella.

de las ventajas que tendría dicha política. El entonces presidente Abelardo L. Rodríguez había sido gobernador del distrito norte de Baja California y conocía de cerca el problema por lo que el propósito de implantar los perímetros libres prosperó con relativa facilidad.

Los cambios aduaneros con los que se implantó el régimen de zona libre tuvieron efectos casi inmediatos. Varios establecimientos que estaban instalados en San Ysidro se mudaron para Tijuana, para aprovechar los beneficios ofrecidos por la política de perímetros libres.

Las prácticas políticas en ese periodo fueron entonces el elemento que parece tener mayor peso en la consolidación de la ciudad, aunque como veremos luego, la importancia del sector terciario no se modificó sustancialmente.

2.2.4.-La relativa estabilidad económica y la expansión urbana (1953-1976)

Entre 1953 (fecha en que se fundó el Ayuntamiento de la ciudad), y 1976, cuando se dio la primera de las devaluaciones recientes, Tijuana vivió un periodo de estabilidad económica relativa pero registró algunos cambios en su desarrollo urbano.

Se habla de estabilidad porque no existieron en este periodo hechos que redefinieran en algun sentido la historia económica de la ciudad,¹⁶ y de cambios urbanos porque es precisamente en este periodo cuando empiezan a manifestarse los primeros problemas de ese tipo.

Para 1950, los intentos por diversificar la economía de la

16. Tal vez lo mas extraordinario del periodo fue la implantación del programa de industrialización fronteriza puesto en marcha en 1965 con el fin explicito de crear una base industrial de cierta importancia en las ciudades fronterizas.

ciudad que se habían realizado después de la gran crisis que trajo el fin de la ley Volstead, habían tenido poco éxito. Entre 1950 y 1970 más del 50% de la población económicamente activa trabajaba en el sector terciario. (cuadro 1). El crecimiento de este sector acompañó el crecimiento acelerado que tuvo la ciudad en todo ese periodo. Si en el año de 1950, trabajaban en ese sector apenas un poco más de 10,000 personas, para 1970, casi habían llegado a los 50,000.

Con los flujos de inmigrantes que arribaron a la ciudad durante ese tiempo la demanda por el espacio urbano se agudizó.

CUADRO 1

TIJULANA: DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR SECTOR.

AÑO	SECTOR PRIMARIO			SECTOR SECUNDARIO		SECTOR TERCIARIO	
	PEA.	PEA.	%	PEA.	%	PEA.	%
1950	19577	4735	24.2	4667	23.8	10175	52.0
1960	48511	10367	21.4	13207	27.02	24937	51.4
1970	81095	8176	10.1	26332	32.3	46685	57.6

FUENTE: Estudio Sociodemográfico de Baja California. CUNAFU. México, 1984

Entre los requerimientos de las empresas de servicios y las demandas populares, la organización de la ciudad fue conservando un patrón definido: la concentración de la mejor infraestructura hacia las áreas comerciales, mientras que la población se asentó en cañones y laderas; el proceso de organización urbana adquirió un sesgo donde las diferencias eran más evidentes.

Al crecimiento sostenido del sector servicios le siguió de cerca la proliferación de asentamientos urbanos populares.²⁷ En

esos veinte años se registró un crecimiento urbano acelerado. Entre 1950 y 1960, se formaron 44 colonias y la década siguiente se agregaron 42 colonias más.¹⁸

Para 1960, según el estudio realizado por Price,¹⁹ se reportaba que apenas el 21 por ciento de las calles contaba con pavimento y que básicamente se concentraban en el área central de la ciudad así como en algunos fraccionamientos exclusivos.

En lo que se refiere a la estructura económica, ese mismo autor señala que la fabricación de artículos para turistas era realizada en casas particulares, y que los comercios y servicios se daban predominantemente en pequeños establecimientos. La cita siguiente sirve para tener una idea del patrón de distribución que tenían los establecimientos para turismo entre 1960 y 1970:

"Además del hipódromo y la plaza de toros, la mayoría de las facilidades para turismo se concentran en la Avenida Revolución desde la calle primera a la calle octava. En general, la calidad de los bares, tiendas de curiosidades, tiendas de ropa y demás mejora a medida que se avanza calle arriba. Así, los turistas normalmente entran en esta calle en las cercanías de la garita internacional, en donde abundan los bares con bailarinas de striptease. Los turistas usualmente pasan esta zona para dirigirse hacia las más de 200 tiendas que venden artesanías mexicanas y a los restaurantes. El palacio frontón, donde se realizan juegos de Jai Alai es lo último que se encuentra en esta avenida en el cruce con la Calle Ocho"²⁰

17. Véase el trabajo de J. Manuel Valenzuela, El Movimiento Urbano Popular en Tijuana Cuadernos, COLEF, Tijuana, B.C. 1987.

18. Véase, Antonio Padilla, "Desarrollo Urbano" en, David Piñeira. op.cit. pp. 183-201.

19. John A. Price, Tijuana: Urbanization in a border culture University of Notre Dame press. Notre Dame, 1973.

20. John Price ibid. p. 89.

En este periodo se destacan entonces por un lado el proceso de crecimiento demográfico de la ciudad y su consecuente presión sobre el espacio urbano. Y por el otro el crecimiento sostenido del sector servicios.

2.2.5.-Cambios recientes en la organización urbana (1976-1987)

Con la canalización del Río Tijuana²¹ y la serie de devaluaciones recientes, se inicia en la ciudad un periodo de cambios que ven a redefinir el proceso de organización urbana.

Las obras de infraestructura a que dió lugar la canalización del Río Tijuana, pusieron en el mercado terrenos con alto valor comercial, que incluso fueron ofrecidos a precios por debajo de su valor real para la ocupación comercial y de servicios.²² Con esta obra, prácticamente se institucionalizó una organización de la ciudad con un desarrollo desigual como característica principal. Quienes se preocuparon por su construcción tenían muy clara la orientación externa de la base económica de la ciudad. En ese sentido, se planteaban la necesidad de crear un espacio urbano que mejorara la imagen de Tijuana frente al exterior.²³ Si había alguna diferencia que interesaba disminuir esta era la que existía entre México y Es-

21. La canalización dió inicio el 18 de julio de 1972.

22. Véase, María del Carmen Jaramillo R. Renovación urbana y comercialización de terrenos: Estudio de caso primera etapa desarrollo urbano Río Tijuana. Tesis de Maestría, COLEF, Tijuana 1985.

23. Milton Castellanos, entonces gobernador de la entidad, responde así al ser cuestionado por los beneficiarios de la plusvalía generada con esa obra. "Esa obra por su propia naturaleza, cuesta más de lo que se puede obtener de ella por la venta de terrenos; pero para apreciarla correctamente se deben tomar en cuenta los beneficios que está reportando a Tijuana y al país entero, no sólo el aspecto impositivo, sino en el aspecto moral, era un cáncer, y hoy es un motivo de orgullo pues ya no se nota diferencia entre la salida de Estados Unidos y la entrada a México; ya no existe ese terrible contraste." Testimonio de un hombre Entrevistas de Humberto Hernández Tirado a Milton Castellanos Everardo. Asistencia Profesional Para el desarrollo, S.A. Mexicali, 1983.

tados Unidos, poco importaba entonces la diferenciación que se presentaba en el interior de la ciudad misma.

El efecto que tuvo esta obra sobre la demanda del suelo se resume muy bien en el siguiente texto: "El Desarrollo Urbano Río Tijuana, disminuyó la preponderancia comercial del antiguo centro de la ciudad. Las altas rentas de este último, su saturación, los problemas de estacionamiento y acceso comparadas con las soluciones derivadas de una visionaria planeación del nuevo desarrollo han determinado que la mayoría de las sucursales "Río" de distintos establecimientos comerciales de Tijuana, sean más productivas"²⁴ Naturalmente, con una obra financiada socialmente, los precios de los terrenos fueron muy atractivos para los grandes capitales. En efecto, esta zona fue asiento de grandes inversiones comerciales. Para 1982, entre el Centro Comercial Plaza Río y el Centro Comercial Calimax Río, tenían en conjunto una inversión superior a los 2500 millones de pesos. El primero de ellos ocupando una superficie de 150,000 metros cuadrados. También se ubicaron en la zona el Mercado Hidalgo, de frutas y verduras sobre una superficie de 18,000 M² y el Centro Cultural Tijuana con 60,000 M².²⁵

Por otro lado, las modificaciones en la paridad cambiaria dieron a la ciudad la oportunidad de volver a impulsar con nuevas perspectivas las actividades comerciales y de servicios. La reducción relativa de los precios de los bienes y servicios que ofrecía ese sector le daban nuevamente fuertes ventajas frente a su competencia ubicada en el otro lado de la línea que divide a los dos países²⁶. Con las devaluaciones, una buena

24. Promotora del Desarrollo Urbano de Tijuana. 7 meses de trabajo Tijuana, 1983.

25. PRODUTSA, *ibid.*

26. Un ejemplo de los efectos que tienen estos cambios en el comercio del lado americano puede verse en el trabajo de Elena Bilbao, La frontera de San Ysidro: Composición Comercial y Estrategias Adaptativas ante la Crisis Mexicana Cuadernos, CEFNOMEX, Tijuana, 1986. Con la devaluación de 1976 el porcentaje de ventas realizadas a compradores de Tijuana disminuyó de un 63 % a un 42 %, las firmas de servicios redujeron su

parte del sector comercial y de servicios estaba en posibilidad real de incrementar sus ganancias. Esto explica en parte el crecimiento del número de establecimientos, la composición interna y las grandes inversiones que se registraron en este periodo.²⁷

De acuerdo con lo que se ha descrito en las líneas anteriores se pueden extraer algunas conclusiones sobre el proceso de organización espacial de la ciudad.

La expansión urbana que registró Tijuana en el presente siglo también se ha visto acompañada por un crecimiento del sector comercial y de servicios, y esta combinación de elementos ha propiciado una organización espacial donde es posible encontrar múltiples diferencias al interior del área urbana. Como se puede ver, en la organización de la ciudad intervienen distintas fuerzas que se entrelazan para generar un proceso de diferenciación que parece un problema intrínseco al crecimiento urbano y por lo tanto irresoluble.

Otra observación, es que si bien durante los primeros años, el sector comercial y de servicios creció casi exclusivamente al amparo de la demanda que tenía por parte de los consumidores de Estados Unidos, con el crecimiento de la ciudad también se incrementó la demanda interna y fué posible el surgimiento de grandes establecimientos comerciales encaminados a satisfacer dicha demanda.

En resumen, la ciudad ha crecido arrastrando profundas desigualdades y en su organización espacial se reflejan las contradicciones de un proceso de urbanización acelerado que ha propiciado la expansión del área urbana sin antes resolver muchos de los problemas urbanos más importantes.

producción en un 40 %. Con la devaluación de 1982 varios comercios tuvieron que cerrar.

27. Alejandro Mungaray, "Las actividades económicas" en, David piñeira op. cit. pp. 202-212.

La organización del sector comercial puede reflejar ese proceso en tanto se forma con actividades que tienden a crecer en forma desigual adaptándose a las nuevas condiciones del mercado y aprovechando todos los beneficios que le reporta la existencia de tales contradicciones urbanas.

Visto de esa manera, el problema de la organización de la ciudad de Tijuana, en tanto objeto de estudio, se puede fragmentar con el fin de estudiar una parte del mismo. Así es posible llegar a preguntar por las características de la organización comercial. En ese sentido se puede plantear en términos de búsqueda de respuesta a interrogantes como los siguientes:

¿Cuál es la relación entre la existencia de un sector comercial importante y la organización de la ciudad? ¿A que factores obedece la distribución de los establecimientos comerciales y de servicios en el interior del área urbana? y por último ¿Que efecto diferenciado tienen los servicios a nivel de zonas intraurbanas?

Como se verá posteriormente, al responder estos interrogantes será necesario someter a juicio el propio concepto de organización urbana. Dadas las características del desarrollo de Tijuana parece más conveniente hablar de un proceso de diferenciación, a fin de conceptualizar más adecuadamente lo que está sucediendo en la ciudad.

3.- La importancia de estudiar la organización espacial de la ciudad.

De acuerdo con lo que se ha señalado anteriormente, se puede afirmar que la importancia de estudiar la organización comercial de la ciudad de Tijuana se explica por la necesidad de contar con instrumentos que apoyen la explicación que se hace

del proceso de urbanización en su conjunto, así como la toma de decisiones concernientes al desarrollo de la ciudad.

En efecto, tanto en términos regionales como urbanos es importante conocer las categorías territoriales, estudiar la relación entre sociedad y espacio con variables que tienen que ver con la configuración del territorio. El conocimiento de la distribución o concentración espacial de los recursos, de la población, de las actividades económicas etc. proporcione una base importante para la explicación de los problemas urbano regionales. Esto se entiende mejor si pensamos que aún las relaciones más estructurales poseen un sustrato espacial. En efecto, para nadie es un secreto que los procesos económicos y sociales son territorialmente selectivos.

En este sentido, creo que conocer las áreas donde tienen efecto y entender las causas que inducen el proceso concreto de localización, es un requisito previo e indispensable para la toma de decisiones y la elaboración de políticas de desarrollo con carácter urbano y regional. Además está claro que es imposible conocer la especificidad de los cambios en una región o en una ciudad si sólo se investigan algunos aspectos de la misma.

Si lo anterior es válido entonces se puede proponer, con base en la importancia histórica que han tenido las actividades del sector terciario en Tijuana, la necesidad de un estudio exhaustivo de su contribución al desarrollo de esta parte de Baja California. Es precisamente dentro de esa inquietud donde ubico el interés por estudiar el patrón de ocupación del suelo que presentan esas actividades. Conocer la razón de su distribución en el interior de la ciudad debe ser útil no solo para evaluar su dinámica sino para entender otros problemas que se presentan en la ciudad. La estructura productiva como resultado de una práctica social específica esta relacionada con otras áreas del desarrollo de una localidad, el transporte, la

distribución residencial, y la dotación de servicios públicos son en este caso los ejemplos más evidentes.

En resumen: en la medida que una estructura productiva induce una estructura funcional de la ciudad en que se ubica, es decir una cierta tendencia de organización, su conocimiento es esencial para el entendimiento de la ciudad misma.

II.- ORGANIZACION Y DIFERENCIACION URBANA

1.-Introducción.

El objetivo de este capítulo es precisar el sentido que se dará en el trabajo a los términos organización y diferenciación urbana.

En este trabajo se apoya la tesis de que la organización urbana tienen que ver tanto con procesos sociales como con formas espaciales específicas. Al sostener esta tesis, únicamente se está reconociendo un hecho comúnmente aceptado en los análisis sobre el proceso de urbanización. Esto es: que la organización espacial del territorio en general, y de las áreas urbanas en particular, está relacionada con las leyes que gobiernan las relaciones sociales y económicas.

Partiendo de ese reconocimiento, se ha sugerido en el capítulo anterior que si se estudia solamente la distribución de ciertos elementos urbanos, el concepto mismo de organización resulta poco adecuado, puesto que lo que se estudia en realidad es un proceso de diferenciación urbana.

A nivel de la estructura física, de la distribución geográfica de los elementos urbanos, la diferenciación es un proceso en el cual el espacio urbano va adquiriendo una configuración determinada.

Claro está, que la diferenciación urbana y la organización, son aspectos que no pueden separarse realmente, pues son la expresión de un hecho definitivo del proceso urbano: en general, la ciudad se organiza en forma diferenciada y en la ciudad capitalista ese proceso tiene sus orígenes en los patrones de ocupación del suelo que manifiestan los distintos usuarios.

Explicar este proceso de diferenciación ha sido la

preocupación en múltiples trabajos anteriores, lo que ha dado lugar a una interesante polemica que en esta década presenta un impulso renovado.¹

A lo largo de este capítulo nos adentraremos en esta discusión con el objetivo de ir definiendo los conceptos para el estudio de la organización de la ciudad, a partir de su proceso de diferenciación interna.

Antes de proseguir, es necesario advertir que al estudiar la distribución de las distintas funciones urbanas en el interior de la ciudad generalmente se llega a establecer la existencia de zonas homogéneas. Pero debe quedar claro que no estudiamos esa distribución solo con fines descriptivos. La utilidad de hacer una clasificación por áreas se explica por la facilidad que brinda de apreciar una imagen de la ciudad. Sin embargo, lo que realmente interesa es descubrir cuales son los determinantes en la formación de tales áreas de especialización. En otras palabras poder explicar como intervienen cada uno de los agentes económicos y sociales que participan en la organización de la ciudad.

Después de haber visto las distintas teorías que se han formulado para el estudio de la organización trataré de explicar los fundamentos del proceso de diferenciación.

Para lograr lo anterior, una de las proposiciones con mayores posibilidades es la teoría de la renta del suelo, de ahí que una parte de este capítulo esté dedicada a explicar la relación que hay entre las rentas urbanas y el proceso de

1.

Prueba de ello es la aparición de trabajos que se habían publicado anteriormente, así como de otros de reciente creación en donde se trata de resumir algunos de los puntos de esta polemica. Me refiero por ejemplo al volumen publicado por George A. Theodorson, Urban Patterns: Studies in human ecology Pennsylvania State University press, University Park, 1982. También a la compilación hecha por Hector M. Capraro y Guillermo Foladori, Estudios sobre la teoría de la renta del suelo Universidad Autónoma de Chapingo, Mexico, 1985. Y en esta misma línea, al libro de Christian Topalov, Ganancias y Rentas Urbanas Siglo XXI ed. Madrid, 1984.

diferenciación espacial.

Posteriormente, trataré de ubicar al comercio y los servicios en la discusión sobre los usos del suelo. Esto lo haré después de reconocer que los establecimientos que se agrupan en estas actividades son usuarios con características específicas, por lo tanto, los ubicaré en términos de la capacidad que tienen para cubrir las rentas del suelo en sitios específicos de la ciudad.

En la sección siguiente, intentare definir como participa el estado mediante las políticas urbanas en el proceso de diferenciación de la ciudad, tomando en cuenta la existencia de una estructura económica determinada.

Para concluir este capítulo, presento en forma breve el marco de referencia usado en el trabajo, en el cual se incorporan en lo posible los resultados de la discusión anterior. Asimismo, se proponen las hipótesis sobre la organización de la ciudad se establecen los objetivos de la investigación y se propone la metodología para lograrlos.

2.-Notas sobre la organización de la ciudad.

En los diferentes trabajos sobre cuestiones urbanas, se ha visto el uso indistinto de varios conceptos para hacer referencia a la distribución de usos del suelo y su relación con prácticas sociales en la ciudad. Así por ejemplo se habla de configuraciones, estructuras, aglomeraciones, organizaciones urbanas etc. En este trabajo se maneja el concepto de organización urbana por considerar que expresa con claridad un objeto de estudio: la organización urbana se refiere tanto a la existencia de elementos físicos y materiales que pueden ser usados para distintos fines como a procesos que tienen que ver mas bien con las prácticas sociales que predominan en una sociedad. Es posible decir, en-

tonces, que en cualquier momento de la historia de una ciudad se puede interpretar su organización espacial interna como el estado que guarda la tendencia de la distribución de los distintos usos del suelo, y que esta distribución se encuentra articulada con la organización social de la producción y el consumo. Es decir se trata del resultado de un proceso histórico asociado a las leyes que condicionan tal distribución.

En la elaboración de este trabajo partiré de ese concepto de organización, pero antes intentaré mostrar la relación que mantiene con las nociones de organización que se han propuesto en distintas escuelas desde las cuales se ha tratado de explicar. En ese sentido, revisaré también las críticas que se han hecho a estos enfoques. El propósito de esta revisión es ubicar el estudio de el proceso de diferenciación como parte del análisis de la organización de la ciudad.

Sin que sea el objetivo de este trabajo explicar cada una de las escuelas comentadas, será necesario señalar algunas de sus proposiciones básicas en las cuales se fundamenta su interpretación de la ciudad. En esta revisión, será posible observar, el paso de modelos mas generales como son las primeras formulaciones de la teoría ecológica, hacia esquemas donde se tiende a resaltar cada vez mas el valor del suelo como variable principal para explicar la organización de la ciudad.

2.1.-Ecología humana y organización de la ciudad.

Este enfoque tiene sus orígenes en las elaboraciones teóricas decimonónicas de los ecologistas y los naturalistas, aunque también incorpora elementos de la geografía y de la distribución de los fenómenos en el espacio.² De acuerdo con

2. Según Theodorson, de estas tres fuentes, los más reconocidos son los escritos naturalistas. Sin embargo, en Francia, ya se conocían estudios de distribución espacial de los fenómenos desde 1830 y 1860. Cfr. G.A.

E. J. y Kasarda³, siguiendo la perspectiva naturalista sugerida por Darwin, Robert Park (a quien se le considera el fundador de la escuela ecologista), explicaba la segregación urbana como la lucha por sobrevivir en la ciudad. Esta lucha se expresaba en la formación de áreas naturales. Con el enfoque naturalista se inauguró de hecho una corriente muy importante de trabajos que buscaban estudiar la organización de la ciudad con base en factores físicos y biológicos que conformaban complejos ecológicos.

La influencia naturalista hacía pensar a Park que la competencia, la sociedad, y el equilibrio, descansaban en principios biológicos. Para ese autor, resultaba casi obvio que dentro de un sistema ecológico, cada individuo debía cooperar competitivamente, la economía era natural, luego, la sociedad podía entenderse considerando que era "simplemente el área en cuyo seno ha declinado la competencia biótica", y donde dominaba una "división natural del trabajo". Según el propio Park, "Semejante sociedad está organizada territorialmente, siendo los lazos que la mantienen unida físicos y vitales, preferentemente a morales y consuetudinarios".⁴

No obstante que el propósito de la ecología humana es desde sus inicios descubrir la distribución de seres y de actividades, los elementos causales que incorporó en sus explicaciones fueron muy dispersos. De acuerdo con McKenzie,⁵ la organización espacial del equipo económico y las residencias es el resultado de fuerzas ecológicas. Estas pueden ser geográficas, económicas, culturales o medidas políticas y administrativas que van a deter-

Theodorson, op. cit.

3. Brist, J.L. Berry; , John D. Kasarda, Contemporary Urban Ecology, McMillan, New York, 1977.

4. Robert. E. Park. "Human Ecology" en, G. A. Theodorson, op. cit. p. 26.

5. R.D. McKenzie, "The scope of human ecology" en, G.A. Theodorson, op. cit. pp. 28-34

min. una serie de procesos que conducen hacia una determinada organización.⁶ En este enfoque, organización espacial y división del trabajo definen una estructura ecológica. Al ser la organización un proceso dinámico, estará interrelacionado con la desorganización, y ambos procesos son la base de la diferenciación que caracteriza a las ciudades.

Las sistematizaciones más conocidas de la ecología humana en torno a la organización de la ciudad, se han realizado en tres teorías que de alguna forma combinan principios de localización espacial para llegar a generalizaciones que puedan explicar como sucede el proceso.

La primera de estas teorías fué elaborada por Burgess⁷, para interpretar el caso de la ciudad de Chicago. Este autor pensaba que la mejor forma de ilustrar el crecimiento de una ciudad era mediante una serie de zonas concéntricas que se diferenciaban entre sí. Su principio explicativo era una noción del crecimiento hacia afuera y la restricción más importante que reconocía era la existencia de condiciones naturales adversas. Según su teoría, la organización y desorganización social, también podían observarse como procesos anabólicos y catabólicos.

A pesar de su aparente simplicidad, esta teoría contiene cierta relación con lo que sucedía en la realidad, de ahí que se le considere como punto de partida para el análisis urbano. Como lo señala Castells la utilidad de la teoría se deriva de la relación entre una forma de modelar el desarrollo urbano y las condiciones reales en un proceso de industrialización acelerado⁸

6. Los procesos identificados por McKenzie son: Concentración, centralización, segregación, invasión y sucesión.

7. Ernest W. Burgess. "The growth of the city: An introduction to a research project" en, G.A. Theodorson, op. cit. pp. 35-41

8. Véase entre otros, Harold Carter. The study of urban geography Edward Arnold, Ltd. London, 1981. James. H. Johnson. Geografía Urbana ed. Dikos-tau, Barcelona, 1980. Manuel Castells. Problemas de investigación en sociología urbana Siglo XXI ed. Mex. 1981.

La segunda teoría fué elaborada por Homer Hoyt⁹ para analizar la distribución de las residencias en el interior de la ciudad. Esta teoría hacía cambios sobre la idea de la teoría concéntrica y se sostenía en la idea de que los contrastes iniciales de una ciudad se perpetúan con su crecimiento. Las tendencias generales que toma en cuenta son: la segregación que tiende a existir entre los grupos, la relación entre ingreso y precio de las residencias y el crecimiento desigual de las ciudades.

La tercera de estas teorías fué elaborada por Harris y Ullman¹⁰ tratando de generalizar un nuevo patrón de distribución urbana. En esta teoría se reconoce ya que determinadas actividades requieren condiciones espaciales específicas; que las actividades similares se benefician con su proximidad; que algunas actividades poseen compatibilidad locacional y, finalmente, que ante una disparidad de recursos el proceso locacional se ve reforzado.

El enfoque ecológico cuenta a su favor un intento por incorporar en sus interpretaciones el análisis de los procesos fundamentales de la organización social, (p. ej. división social del trabajo, competencia, tendencia al cambio.), asimismo, da importancia al uso que se hace del suelo. Sin embargo, la interpretación que hace de los procesos sociales no se puede compartir. Ante la complementariedad alegada por los teóricos de este enfoque, se presenta una verdadera oposición entre los intereses de individuos y de clases sociales. Es evidente que al contrario de lo que se propone desde este paradigma, la vida del hombre no

9. Homer Hoyt. "The pattern of movement of residential rental neighborhoods" en, G.A. Theodorson op. cit. 41-49. Una explicación más amplia de esta teoría puede consultarse en; Arthur Wiener, y Homer Hoyt. Principles of urban real state The Ronald Press co. New York, 1948.

10. C. D. Harris, y E.L. Ullman, "The nature of cities" en, Annals of the american academy of political and social science, vol. 242, 1945 pp. 7-17.

puede reducirse a una lucha constante por adaptarse al medio ambiente. En este sentido la hipótesis básica de la ecología humana, tal y como es propuesta por Hawley, resulta igualmente inaceptable para explicar la organización, no tanto por que resulte falsa por completo, sino porque desde el punto de vista teórico, es muy limitada.¹¹

2.2.-La economía neoclásica y la organización de la ciudad.

A diferencia del enfoque de la ecología humana, en el paradigma neoclásico, la importancia del elemento económico es mayor. Este segundo grupo de propuestas teóricas está compuesto por aquellos trabajos que recuperan los supuestos de la teoría del consumidor y de la firma para introducirlos en el análisis urbano. Así, la organización de la ciudad va a ser explicada como el resultado de patrones de ocupación del suelo urbano que obedecen a principios racionales.

Siguiendo a Carter¹², es posible ubicar el surgimiento de esta corriente de estudio en los trabajos de Richard Hurd¹³ y Robert Haig¹⁴ quienes a principios de este siglo hicieron aportaciones al estudio del espacio urbano.

De acuerdo con Carter, Hurd se apoyó en la teoría de la

11. Según Amos Hawley, uno de los teóricos más sobresalientes de la corriente ecológica, "...en la medida que la población desarrolla una organización se incrementan las oportunidades de sobrevivir en el medio ambiente". Y esto es considerado como una hipótesis básica de esta corriente. Para una revisión más amplia de las proposiciones de Hawley, pueden consultarse los ensayos "Ecology and Human ecology" y "Human ecology, space, time and urbanization", ambos incluidos en el volumen de G. A. Theodorson op. cit. pp. 104-110, y pp. 111-114 respectivamente.

12. Harold Carter. op. cit.

13. R. M. Hurd. Principles of city land values New York, 1924, citado por H. Carter. op. cit.

14. R. Haig. "Toward an understanding of the metropolis" en, Q. J. Econ. No. 40 421. Citado por H. Carter. op. cit.

renta que había elaborado los economistas ingleses al finalizar el siglo XIX para estudiar la agricultura, e intentó aplicar esta teoría en un ámbito urbano. Así, proponía que el valor de un terreno dependía de la proximidad aunque no dejaba de reconocer que dicho concepto era demasiado relativo.

Por su parte, Haig, basándose en una noción de renta que incluía costos por exceso y ahorros de transporte, realizó su principal contribución al introducir la idea de 'fricción del espacio'.

Proposiciones similares fueron realizadas por Ratcliff¹⁵ y Alonso¹⁶ quienes incorporaron la idea de que el uso del suelo dependía de la eficiencia de cada usuario y de su capacidad para cubrir una renta determinada, lo que se traducía en un mercado del suelo en equilibrio.¹⁷

Tanto el enfoque de la ecología humana como el de la teoría neoclásica se apoyan implícita o explícitamente en la teoría del valor del suelo. Ambos tienen un carácter descriptivo. Y plantean la necesidad de hacer dos observaciones: en primer lugar, reconocer que en la localización de un establecimiento o una residencia, intervienen aspectos inclusive de carácter cultural.¹⁸ Pero al mismo tiempo se deberá de aceptar que en un sistema económico donde las leyes del mercado capitalista regulan casi todos los procesos distributivos, es difícil negar que en la ocupación del suelo sus leyes tienen un peso importante. El problema aparece en el tipo de explicaciones que se obtienen a

15. R. V. Ratcliff, Urban Land economics New York, 1949. Citado por H. Carter op. cit.

16. William Alonso, Location and Land Use Harvard University Press, Cambridge Mass. 1964.

17. La discusión sobre la teoría de la renta, se deja para la sección siguiente ya que se considera que su teoría es la principal para entender la organización de la ciudad por la vía del proceso de diferenciación.

18. Véase por ejemplo. Walter Firey, "Sentiment and symbolism as ecological variables", en, B. A. Theodorson. op.cit. pp. 129-136

partir de la evidencia que proporcionan estos hechos. Como luego veremos en el ejemplo de la teoría de la renta, de posiciones teóricas diferentes es posible caer en interpretaciones basadas en relaciones sociales o en el comportamiento racional de los agentes económicos.

2.3.-El análisis urbano marxista: Una visión alternativa de la organización de la ciudad.

El análisis urbano, y más concretamente el estudio de la organización de la ciudad, se ha enriquecido mediante las aportaciones que en forma sucesiva se han venido realizando fundamentalmente desde el paradigma de la economía política de la urbanización. Desde ese enfoque se han criticado tanto los modelos neoclásicos como las formulaciones ecologistas. Pero las críticas no se han monopolizado por los teóricos de este paradigma; la ecología humana al igual que los modelos neoclásicos, se han revisado incluso por aquellos quienes compartiendo lo esencial de sus postulados, alegan la existencia de fallas en las elaboraciones.¹⁹

En su trabajo clásico sobre el fenómeno urbano, Castells resume algunas de las críticas a los trabajos anteriores y agrega las suyas²⁰. Para este autor, el punto de partida es considerar a la ciudad como una proyección de la sociedad en el espacio agregando que se trata de la expresión de cada conjunto

19. Pensemos por ejemplo en la crítica que Walter Firey realiza de los enfoques anteriores cuando lleva a cabo su investigación sobre Boston. Una versión de ese trabajo puede verse en, Walter Firey, op. cit. O en sus sucesivas revisiones que se han realizado a los esquemas neoclásicos de usos del suelo. Véase por ejemplo, John Erlich. "A partial equilibrium model of the location of economic activity in a metropolitan area" Urban studies, 24, 1987, pp. 103-108.

20. Manuel Castells, La cuestión Urbana Siglo XXI ed. México 1985 pp. 141-150

histórico. El debate sobre la teoría del espacio, como denomina Castells a esta discusión, ocupa un lugar central en el análisis marxista de la ciudad²¹.

Para Castells, el estudio de la estructura urbana es una tarea tanto teórica como empírica. Partiendo de una concepción materialista del espacio, elabora el siguiente razonamiento: como la ciudad "es una proyección de la sociedad en el espacio" y este "es un producto material en relación con... los hombres que contraen determinadas relaciones sociales", "Se deduce, que no hay una teoría del espacio al margen de una teoría social general".²² Esta proposición de Castells es importante porque introduce en forma abierta una consideración sociológica sobre el análisis del espacio. Evidentemente, estudiar la organización del espacio como parte de una teoría social más general es indispensable si se pretende estudiar la forma como está organizado, de lo contrario sólo se podrían hacer descripciones morfológicas.

Partiendo de la premisa anterior, en sus críticas a la ecología humana Castells va a señalar que para entender la aplicación de sus propuestas es necesario reconocer cuáles son las condiciones básicas en que fueron formuladas. Así es posible entender que tanto el trabajo de Burgess como el de Hoytt, sin dejar de ser meras descripciones, se refieren a un proceso de urbanización concreto. Mas aún, Castells está convencido de que esas teorías contienen una teoría de organización social basada en los principios de interdependencia entre los individuos y el principio de la función central. Pero que sin embargo, al explicar la organización urbana no pasan de la formalidad ya que

21. Incluso, se considera que es el enfoque sobre la estructura urbana el elemento que unifica este tipo de análisis. Una revisión de las contribuciones recientes sobre lo urbano puede consultarse en cualquiera de los siguientes textos. Charles Jaret, "Recent neo-marxist urban analysis" en, Annual Review of sociology, Vol. 9, 1983, pp. 499-525. Edward Soja, "The socio-spatial Dialectic" en, Annals of the association of american Geographers, Vol. 70, No. 2 1980 pp. 207-225

22. Manuel Castells, op. cit. p. 141, 1985. El subrayado es del propio Castells.

los procesos ecológicos a los que se refieren solo podrían explicarse bajo leyes económicas más generales. Enfatizando este punto señala "Una teoría de la estructura urbana debe buscar las leyes por las cuales diferentes contenidos sociales se expresan a través de los procesos enunciados"²³

Enseguida Castells apunta acertadamente que esas teorías adolecen de un "elemental biologismo" cuando pretenden explicar la organización de la interacción entre el hombre y el espacio.

Según se desprende de este trabajo de Castells, y eso es algo en lo que será muy insistente, toda teoría del espacio debe buscar la composición de situaciones históricamente dadas y plantear hipótesis sobre lo que determina las estructuras.

Con base en esas críticas, Castells propone su propio esquema para entender la estructura urbana, el espíritu de su propuesta se resume muy bien en la siguiente afirmación, donde se opone a todas las teorías anteriores: "Al frente común ideológico del culturalismo y del historicismo conviene oponer un frente teórico que integre la problemática ecológica de base materialista en un análisis sociológico; dicho análisis debe tener como tema central la acción contradictoria de los agentes sociales (clases sociales), pero debe encontrar su fundamento en la trama estructural que hace la problemática de toda sociedad, o sea, el modo en que una formación social trabaja la naturaleza y la forma de reparto y de gestión, y por tanto de contradicción que resulta de ello."²⁴

En efecto, Castells conserva la interdependencia que la ecología humana propone para los individuos y la aplica al análisis de la estructura social pensada en términos de un sistema económico, un sistema social, y un sistema ideológico. Cada

23. Manuel Castells, *Ibid.* p. 146

24. Manuel Castells, *Ibid.* p. 150.

uno de esos sistemas contienen elementos interdependientes que tienen una expresión espacial; así por ejemplo, en el sistema económico, el elemento producción tiene su expresión espacial en los medios de producción, el elemento consumo expresa espacialmente la fuerza de trabajo, y el intercambio es la expresión de las relaciones entre ellos.²⁵

Para Castells, está claro que el análisis de datos sobre la estructura urbana sin un fundamento teórico coherente carece de sentido. "No basta con pensar en términos de estructura urbana; hay que definir los elementos de la estructura urbana y sus relaciones antes de analizar la composición y la diferenciación de las formas espaciales"²⁶.

Estoy de acuerdo con Castells en la necesidad de incorporar la dimensión social al análisis de las estructuras espaciales, sin embargo no coincido con el énfasis que ese autor le dé a los procesos que tienen lugar en dicha dimensión.

Su aportación más que resolver el problema de la relación entre procesos sociales y formas espaciales, lo que hace es rescatar la discusión del callejón del empirismo espacial en que se encontraba.

De esta manera considero que Castells expone una línea de investigación que a pesar de su insistencia no logra avanzar más allá del reconocimiento anterior y de incorporar la relación del sistema económico para toda explicación de la estructura urbana. Exponerla en conjunto, se considera un paso previo para el estudio de cada elemento.

En este sentido se puede pensar que su trabajo resulta un tanto incompleto. No solamente incorpora la necesidad de contar

25. Castells agrega que el sistema institucional, se expresa tanto en la delimitación del espacio y en la acción sobre la organización del espacio, y que el sistema ideológico marca el espacio con signos (las formas espaciales adquieren un significado).

26. Manuel Castells Ibid. p. 152.

con una teoría social para explicar el espacio sino que se queda en ella. Así los elementos de sus distintos sistemas, las relaciones que se establecen entre ellos pueden estudiarse sin hacer referencia a su distribución espacial.

En cambio me adhiero a las críticas que Fernando Pliego hace a las teorías sociológicas de lo urbano en un trabajo reciente.²⁷

Este autor después de comparar los trabajos de la ecología humana, la sociología culturalista y la escuela francesa en la que ubica a Castells, llega a la conclusión de que todas estudian algo de la ciudad pero se carece de un esfuerzo por interpretar a la ciudad. Cabe señalar que este autor está muy interesado en definir la cuestión urbana como un objeto de estudio sociológico, y en ese sentido se interesa en primer lugar por resolver el problema metodológico de analizar problemas particulares de la sociedad sin caer en la teorización abstracta. Para Pliego, todas las teorías anteriores tienen la limitación central de explicar la problemática urbana a partir de una deducción directa de principios teóricos mas abstractos diluyendo así su teoría en una teoría de la sociedad.

Pliego propone a su vez que lo urbano contienen un conjunto de determinaciones, por lo que no comparte los planteamientos deductivos que intentan erigir como fundamental el análisis de alguna de ellas para explicar a la ciudad. Muy correctamente señala que la estructura urbana es tanto forma física como proceso social. Se trata, según Pliego, de un "universal concreto" de un totalidad que se define a si misma y se articula distintivamente con el conjunto de la articulación espacial."²⁸ La estructura urbana es: "a) Una aglomeración social, b) cuya especificidad reside en ser la unidad territorial del nivel más

27. Fernando Pliego, "La cuestión urbana como base de la teoría sociológica" en Revista Mexicana de ciencias políticas y sociales 128, 1987, pp. 27-50

28. Fernando Pliego, *Ibid.* p. 26.

inmediato de la praxis social de las clases y grupos vinculados a los sectores secundario y terciario de la sociedad capitalista. su ámbito de vida cotidiana."²⁹

Sin embargo mi acuerdo con Pliego es solo parcial pues no comparto la forma de especificar la aglomeración social.

Llama la atención en la definición que pliego hace de la estructura que conserva la separación entre forma física y proceso social pero asigna a dicho proceso unas características restrictivas.

Efectivamente, es tal la preocupación de Pliego por hacer de la estructura urbana un objeto de estudio sociológico, que se ve obligado a delimitarla a costa de caer en problemas más serios.

Huyendo de una definición demográfica o física de lo urbano, cae en la imprecisión de limitar la aglomeración social (se entiende que urbana) a una unidad territorial del nivel más inmediato (se entiende que geográfico), donde la práctica social corresponde a los grupos vinculados a los sectores secundario y terciario (se entiende que únicamente). Esta delimitación, se hace entonces como si la ciudad se organizara en forma distinta a otros contextos geográficos, como si las leyes que condicionan la organización urbana no se repitieran en áreas territoriales más amplias como la región, y además como si afectaran solamente a los sectores secundario y terciario.

Esta proposición resulta entonces limitada para entender la organización de la ciudad, ya que sólo reconoce la separación "forma física-procesos sociales" en forma parcial.

Por su parte Topalov³⁰ critica también los enfoques ecologistas y neoclásicos alegando la inexistencia de leyes que regulen los usos del suelo y la diferenciación social que pueda

29. *ibid*, p. 37

30. Ch. Topalov, *op. cit.*

formularse en terminos geográficos. Aunque reconoce la existencia de ciertas regularidades para las aglomeraciones con una historia de base economica similar, propone relacionar esas regularidades con las estructuras del aparato productivo. En este sentido escribe Topalov: "En cada ciudad se articulan los espacios productivos que corresponden a las distintas fases de la division capitalista del trabajo, y los espacios residenciales que son el resultado de coyunturas históricas de la estructura de las clases y de los sistemas de produccion de viviendas."³¹

El acierto que tienen las criticas de Topalov es que en ellas se niega la existencia de una soberania del consumidor la cual se considera como una propuesta falsa ya que los espacios asignados resultan de la ubicacion de sus ocupantes en la estructura social. Con sus criticas este autor complementa un esquema para el analisis de la organizacion de la ciudad atendiendo a los procesos sociales que en ella se desarrollan y a las diversas formas de ocupacion del espacio. Mas adelante se vera con mayor amplitud que este autor introduce en forma correcta la dimension espacial al analisis de la organizacion espacial cuando señala ~~como~~ a la renta del suelo como un fundamento de la misma.

De lo que se acaba de exponer, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

El espacio urbano efectivamente es un recurso que genera competencia por su uso, y es igualmente cierto que los propietarios del suelo y quienes demandan el derecho a disponer de su valor de uso intentan obtener el mayor beneficio. Por otro lado, tambien se puede aceptar que existe una relacion entre beneficios del suelo y su localizacion y que quienes pueden pagar mas por el espacio, eventualmente tienden a eliminar a quienes no pueden hacerlo. Sin embargo el valor conceptual que tienen estas proposiciones solo puede entenderse a la luz de una inter-

31. Ch. Topalov. Ibid. p. 210.

pretación de las relaciones que están implicadas en ellas.

La organización de la ciudad depende de cuales son las relaciones sociales dominantes, y su organización espacial es una expresión de esas relaciones; si hay un proceso de diferenciación espacial es porque existen practicas sociales que lo fundamentan. Si se hace énfasis en una parte del proceso de organización urbana, será necesario tomar en cuenta los fundamentos teóricos del mismo. Es así como al pretender estudiar el aspecto espacial hay que revisar primero la formación de las rentas urbanas como uno de los principios que explican el proceso de diferenciación urbana y por esa vía la organización de la ciudad.

3.-Rentas Urbanas y Diferenciación Espacial.

En este trabajo se entiende por diferenciación espacial urbana, el proceso de ocupación del espacio que tiene lugar en una ciudad determinada como resultado de las relaciones económicas y sociales que en ella predominan. Para su estudio, aunque es necesario, no bastara entonces señalar el número de hectáreas que se incorporan al uso urbano, o el número de construcciones que se realizan en la ciudad. La diferenciación urbana se da en forma paralela al proceso de urbanización en su conjunto. Sucede cuando en el interior de una ciudad, algunas zonas se desarrollan mas rapido que otras, concentran mas servicios que otras, son pobladas por distintos grupos sociales o sirven de soporte a ramas económicas diversas. Es en síntesis, la expresión espacial de las formas de organización social.

Para entender porque el proceso de diferenciación está muy relacionado con otras características de la economía capitalista, bastará con señalar los efectos que tiene en la ocupación del espacio urbano la necesidad que tienen las empresas por valorizar

el capital que invierten.

Para explicar este proceso, la teoría de la renta del suelo puede ser utilizada en la medida que aporta elementos para estudiar la ubicación de los distintos usos del suelo en el interior de la ciudad.

La discusión fundamental sobre la teoría de la renta es realizada, por un lado entre quienes apoyándose en el paradigma neoclásico intentan explicar la conversión de la renta en precio, así como el mecanismo por el cual la tierra llega a ser un bien que puede consumirse en el mercado como cualquier otro; y en la otra parte, por quienes se basan en un enfoque marxista para explicar la renta como resultado de una relación social.

En esta parte del trabajo, voy a mostrar el interés que ambos enfoques han demostrado por aportar elementos para explicar la configuración urbana. Veremos como las diferencias epistemológicas que mantienen en su concepción de la renta los conduce a preguntas distintas sobre su formación, lo que a su vez se traduce en una interpretación distinta del proceso de diferenciación. En este caso concreto, mi interés es rescatar algunas de sus proposiciones para el estudio de la diferenciación asociada con la distribución de los establecimientos comerciales y de servicios.

3.1.-Diferenciación y Racionalidad Económica.

En el análisis neoclásico de la renta del suelo, la distribución intraurbana de los usuarios tiene como base explicativa la racionalidad económica. Supuestamente cada uno de los actores desea maximizar su función de utilidad cuando decide su localización.

Respetando su paradigma teórico, quienes se adscriben a esta corriente conciben un mercado del suelo donde concurren oferentes

y demandantes bajo la condición que imponen los precios.

Con este principio de racionalidad el problema del uso del suelo se puede resolver cuando se discute en términos de sustitución. Esto es explícitamente señalado por Isard, cuando escribe que en la producción "el hombre de negocios sustituye entre varios costos y beneficios tanto al seleccionar el bien o servicio que produce como su localización"³². Por su parte, Mills y Hamilton, respaldan esta posición al señalar que "las áreas urbanas, son lugares donde se combinan grandes cantidades de trabajo y capital con pequeñas cantidades de tierra para la producción de bienes y servicios"³³. Es así como producción y localización se convierten, de hecho, en bienes que pueden intercambiarse en el mercado por otros bienes. Desde el paradigma neoclásico esta posibilidad puede considerarse como la base de una tendencia a la diferenciación de la estructura productiva en el interior de una ciudad: "los bienes o los servicios serán producidos en el centro de la ciudad si su función de producción les permite sustituir capital y trabajo por tierra. Si no es así, serán producidos en los suburbios."³⁴

Para los teóricos de la corriente neoclásica, lo más importante es entender como funciona el mercado; de ahí se deriva su interés en el precio del suelo y en establecer las condiciones de equilibrio del mismo. Además, están convencidos de la identidad entre renta y precio: "La renta del suelo es el precio de los servicios que proporciona la tierra durante un periodo de tiempo específico... por lo tanto tiene la dimensión temporal y cuantitativa de la unidad en que es medida la tierra"³⁵, y el precio

32. Walter Isard. Location and space economy. M.I.T, John Wiley & Sons, Inc. New York, 1956.

33. Edwin Mills, y Bruce Hamilton. Urban Economics Scott Foresman and Co, Glenview Ill. 1984, p. 30

34. Edwin Mills y Bruce Hamilton. *Ibid.* Claro está, suponiendo que el precio del suelo desciende a medida que la distancia al centro es mayor.

35. Edwin Mills y Bruce Hamilton, *Ibid.* p. 69.

es a su vez "la cantidad que el ocupante paga, o estaría dispuesto a pagar al propietario por el derecho de uso de una unidad de tierra (...) en un periodo determinado"³⁶.

De lo anterior se desprende que la renta del suelo va a inducir un proceso de diferenciación urbana que, por efecto de la racionalidad económica de los agentes tiende al equilibrio. En cualquier circunstancia, individuos y firmas son reducidos a un nivel de agentes decisores. Estos derivan su satisfacción de equilibrio en el mercado con base en los supuestos siguientes:

-En primer lugar, se supone que la ciudad se localiza en una planicie con tierras de igual calidad. Ese es el supuesto necesario para que la localización de las parcelas se vea como la característica que permite establecer las rentas diferenciales del terreno.³⁷

-También se supone que compradores y vendedores tienen pleno conocimiento del mercado; que quien vende desea maximizar sus ingresos, y quien compra desea maximizar sus ganancias o su satisfacción, dependiendo de si el suelo es usado o no para actividades productivas.³⁸

De manera que son las decisiones individuales de localización las que determinan cuando se alcanza el equilibrio, siendo importantes también el principio de sustitución y la distancia a un punto que se supone tiene las rentas más altas. Es

36. William Alonso, *op. cit.* p.16

37. La noción de rentas diferenciales, en el análisis neoclásico de las rentas urbanas, está basada en la proposición de Ricardo sobre las rentas agrícolas. Según este autor las tierras más fértiles producen una renta adicional que se explica por la manera como se establece el precio en el mercado. Cfr. David Ricardo, "Ensayo sobre las utilidades" en, Hector M. Capraro y Guillermo Faladori, *op. cit.* pp. 33-57. En el análisis urbano, la fertilidad de que habla Ricardo es sustituida por la localización como la característica que permite obtener rentas diferenciales.

38. Al poner en un mismo nivel de análisis la satisfacción para el usuario que no busca la ganancia, y la ganancia misma, los teóricos de esta corriente pueden dedicarse a ver solamente como se comporta el suelo urbano en el intercambio.

así como un empresario, según sea la estructura del mercado, decide su ubicación y la cantidad de tierra que desea ocupar. En cualquier distancia los costos aumentan marginalmente con el tamaño del terreno, mientras que la utilidad marginal desciende. Por otro lado, cuando existe un tamaño determinado la distancia puede ser modificada.³⁹

Para que el mercado alcance el equilibrio, también es necesario que la oferta y la demanda puedan cuantificarse, es decir, que en una área determinada toda la tierra este en venta;⁴⁰ una tierra que no se vende, no produce ingresos a su propietario. De manera que "El mercado estará en equilibrio cuando: (1) ningún usuario del suelo pueda incrementar sus ganancias o satisfacción al moverse a otro lugar o al comprar mas o menos tierra, (2) Ningún propietario puede incrementar sus ingresos al cambiar el precio de su terreno"⁴¹.

De acuerdo con las proposiciones anteriores, desde este enfoque se va a proponer un modelo de equilibrio general en la siguiente forma:

1.-En general, entre más pronunciada sea la pendiente de la curva de precios, el usuario estara más cerca del centro.

2.-En general, el precio marginal de localización de un usuario es el precio de equilibrio para el usuario que le sigue inmediatamente después. E inversamente el precio de equilibrio

39. En otras palabras si un bien o servicio solo puede producirse en un tamaño específico de terreno, la única posibilidad de selección, es la distancia al centro. En cambio, si el tamaño puede ser alterado a satisfacción del productor, se buscara una combinación adecuada a sus intereses. Así el tamaño pueda reducirse a medida que se acerca a su localización al centro.

40. Esto se deriva de los propios supuestos del modelo: Todos los propietarios quieren maximizar su utilidad, conocen el mercado y no quieren especular. William Alonso. Op. Cit. p. 77.

41. William Alonso. Ibid. p. 77. Según el propio Alonso, al modelo que el establece se le pueden hacer las siguientes consideraciones. 1.-El precio de cualquier ubicación esta dado en relación con los demás precios. 2.-La diferencia entre el precio de equilibrio en una ubicación y la ubicación que se usa como referencia -generalmente el centro de la ciudad- es la renta diferencial. 3.-La estructura de precios es una cadena de pares de precios de localización de equilibrio y marginales.

para un usuario es el precio marginal que le antecede.⁴²

De la anterior exposición, queda claro que con esta clase de supuestos también se tiene una base teórica de organización de la ciudad. Las implicaciones para el estudio de la diferenciación de la ciudad van a ser las siguientes: Por un lado, los modelos de uso del suelo van a estar basados en la noción de acceso. Y por otra parte van a conducir a la búsqueda de graduaciones de densidad como un indicador de diferenciación.

En efecto, aunque Alonso no dice en que radica la importancia del centro, en trabajos posteriores se ha supuesto que es por la concentración que ahí se da de los factores. El razonamiento es como sigue: si en las áreas centrales de la ciudad tienden a concentrarse los factores de producción o de consumo, es ahí donde se tiene el mayor acceso. Es decir, donde existe el mayor vínculo entre oferentes y demandantes. Por esa razón, el acceso también puede ser representado como un costo. "El costo total del acceso, puede definirse como el costo de tiempo del transporte, más el costo del transporte mismo."⁴³ Al ser interpretado como un costo, el acceso modifica los patrones de localización, puesto que no todas las empresas o individuos pueden localizarse en el centro.⁴⁴ El resultado de este modelo, según lo ha demostrado Ermish,⁴⁵ va a ser una distribución concéntrica de los distintos usuarios que nos

42. William Alonso, *Ibid.* p. 82.

43. Edwin Mills y Bruce Hamilton, *op. cit.* p. 198

44. Cabe señalar que, según el modelo, tampoco existe una sobredemanda por el uso del suelo urbano ya que no todas las empresas dan la misma importancia a una ubicación central.

45. Utilizando un modelo similar, John Ermish ha obtenido resultados que sugieren una taxonomía espacial de las distintas actividades económicas. Estas se distribuyen de la siguiente manera: En el área central, las actividades intensivas en mano de obra, entre ellas comercios y servicios; En una localización suburbana, se distribuyen almacenes y fábricas pequeñas. Más allá, en el área metropolitana se localizan las actividades manufactureras, y finalmente se ubican las actividades tradicionales asociadas con la vida rural. John Ermish, *op. cit.*

recuerda las teorías de Burgess.

En estas condiciones, las graduaciones de densidad van a ser propuestos como una medida del nivel de actividad en las distintas áreas de la ciudad. En este sentido, al ser aplicadas en el análisis empírico, se van a interpretar como un indicador del nivel de diferenciación que presenta una área urbana determinada.⁴⁶

Sin decir que este tipo de análisis carece de utilidad, es necesario reconocer sus limitaciones para explicar como se da el proceso en los casos concretos donde se aplica. Al hacer abstracción de las condiciones en que se da el desarrollo de cada ciudad, su uso para interpretar el proceso de diferenciación carece de relevancia.

La racionalidad económica de los agentes en el sentido que es propuesta por los analistas neoclásicos y la tendencia del mercado a permanecer en equilibrio con base en dicha racionalidad son dos principios que adolecen de serias limitaciones. En los casos donde la racionalidad de mercado no es predominante difícilmente se puede sostener ese paradigma para explicar su funcionamiento. Por sus características como mercancía el suelo no puede entrar de hecho a una competencia de mercado y en ese sentido el principio de racionalidad tiende a desaparecer.

Los gradientes de densidad no informan como influyen en la distribución que reportan, hechos tan importantes como las formas de propiedad predominantes, la distribución de la riqueza entre los habitantes de una ciudad, las demandas de los distintos grupos sociales, las formas de asociación de los capitalistas

46. La función de densidad más conocida es expresada como sigue:

$$D(x) = D_0 e^{-bx}$$

Donde $D(x)$ es la densidad a una distancia determinada.

e , es la base del logaritmo natural

b y D_0 son constantes que se estiman con los datos.

Para un ejemplo de aplicación de esta función vease. Edwin Mills y Richard Price, "Metropolitan suburbanization and central city problems" en Journal of Urban Economics 15, 1984. Pp. 1-17.

etc. Desde mi punto de vista no se puede discutir la distribución de los distintos elementos urbanos pretendiendo ignorar esas condiciones. De ahí sea necesario urgir más en las leyes que mueven el desarrollo de la sociedad, es ahí donde se pueden encontrar mejores explicaciones.

3.2.-Diferenciación espacial como producto social.

En la interpretación marxista de la estructura urbana la ciudad es ubicada dentro del modo de producción capitalista. Con ese planteamiento, el enfoque marxista puede afirmar de entrada que existe una correspondencia entre el proceso de diferenciación espacial urbana y las relaciones sociales de producción.

Desde la economía política, el problema de la organización espacial se ha enfrentado mediante el concepto teórico de la renta. Si la renta es útil para comprender las diversas formas en las que se da el control social sobre la forma como se organiza el espacio ante el desarrollo del capitalismo, se debe a la naturaleza de la tierra: más que un medio de producción, la tierra es el espacio y el lugar donde se ejecutan toda clase de operaciones.⁴⁷

Frente al análisis neoclásico que concibe estructuras espaciales derivadas exclusivamente de la relación entre el precio y el uso del suelo,⁴⁸ en el enfoque marxista la organización del espacio es vista como un producto social.

Desde esta perspectiva el problema de la diferenciación espacial puede ser establecido de una forma más acertada. Como bien lo señala Soja; al no existir duda sobre el funcionamiento del espacio urbano más allá del marco socialmente organizado.

47. Cfr. David Harvey, The limits of capital Basil Blackwell, Oxford, 1982

48. Véase el ensayo de Paulo Vieira y Martin Smolka, "Notas críticas sobre la relación entre la renta de la tierra y el uso del suelo urbano", en, Hector M. Capraro y Guillermo Foladori. op. cit. pp. 259-291.

"lo que se vuelve importante, es la relación entre el espacio organizado y otras estructuras dentro de un modo determinado de producción"⁴⁹

En pocas palabras ese es el cuadro donde se ha de ubicar una teoría de la renta del suelo que pueda expresar una relación social. El intento ya se ha iniciado. Basándose en lecturas minuciosas de los escritos de Marx, varios autores han intentado establecer las bases de esta teoría. Y el primer reconocimiento que han realizado, es precisamente que la renta del suelo no es solo un fenómeno del mercado.

Veamos como expresan en sus propias palabras, las reflexiones que han realizado dos de los teóricos más prominentes de esta corriente. Para Harvey, "La renta, en última instancia, es solamente un pago que se hace a los dueños del suelo por el derecho de su uso y el de sus mejoras"⁵⁰. En esta frase parecería que está de acuerdo con los autores neoclásicos, sin embargo, a diferencia de aquellos, Harvey agrega, que el suelo tiene tanto un valor de cambio como un valor de uso, por lo que cabe entonces preguntarse si puede tener también algún valor⁵¹, si es así, entonces tendremos el problema de su ajuste con el resto de las teorías. Ciertamente, lo que se hace con la tierra y sobre de ella, es una obra humana y puede ser tratada como valor en circulación. Pero el problema a explicar es aquel pago que toca solamente a la tierra.

Por su parte, Topalov postula desde el inicio de su libro sobre teoría de la renta⁵² que "el suelo es un bien sin valor, pero tiene un precio. Lo esencial es señalar las relaciones

49. Edward Soja, op. cit. p. 210

50. David Harvey, op. cit. p. 329.

51. En clara alusión al concepto de Valor trabajo, utilizado por Marx en sus escritos.

52. Christian Topalov, op. cit. 3

sociales que fundamentan esta paradoja, y no medir o formalizar de entrada, los fenómenos más superficiales."

Considero que estos autores han logrado definir con precisión el estado que guarda la teoría de la renta del suelo urbano, y al hacerlo han diseñado un bosquejo alternativo para entender también la organización de la ciudad. En las líneas que siguen, trataré de presentar brevemente en que consisten sus planteamientos.

3.2.1.-El suelo como Mercancía: Aproximación de Harvey al problema de la renta.

Harvey expone el debate de la economía clásica sobre el valor de uso y el valor de cambio antes de introducirlo al problema del suelo. En este debate, Marx, participa al señalar las diferencias entre ambos valores en cuanto objeto del análisis económico. Según Harvey, aplicando su método de análisis, en el cual ya no comparte el idealismo de Hegel⁵³ aunque conserva su herencia materialista y dialéctica de concebir la historia,⁵⁴ Marx va a señalar que mientras el valor de uso tiene importancia por el uso mismo, el valor de cambio es creado mediante la aplicación del trabajo socialmente necesario. Aunque a primera vista parece solamente una relación cuantitativa con valores de uso intercambiables. Según Marx, "La mercancía es en primer término, un objeto externo, una cosa apta para satisfacer necesidades humanas, de cualquier clase que ellas sean".⁵⁵ Y

53. Para una amplia discusión sobre la influencia de Hegel en el método de análisis marxista, véase: James Duncan, y David Ley, "Structural Marxism, and human Geography: A critical assesment" en Annals association of american geographers Vol. 72, No. 1, pp. 30-58.

54. Cfr. Blair Badcock, Unfairly structured cities, Basil Blackwell, Oxford, 1984.

55. Carlos Marx, El Capital Fondo de cultura Económica, Mexico, 1959, p. 3.

es la materialidad de la mercancía la que da contenido al valor de uso; ella solo encierra un valor de cambio en la medida que incorpora trabajo en su producción.

De acuerdo con Harvey, la utilidad del sistema de Marx que pone al valor de uso y al valor de cambio en una relación dialéctica reside en su capacidad de aportar "nueva savia a los estudios sociológicos y geográficos sobre el uso del suelo, y de actuar como lazo de unión entre los planteamientos espaciales y económicos".⁵⁶

Se ha dicho que el trabajo de Harvey sobre la teoría de la renta se destaca porque rompe con interpretaciones anteriores, entre ellas la ortodoxia liberal⁵⁷. El suelo puede ser considerado como una mercancía, pero las características del mismo hacen que los conceptos de valor de uso y valor de cambio se presenten de una manera especial.⁵⁸ De manera que Harvey tiene razón cuando opina, que el problema que tienen otras teorías es presentar una visión incompleta del carácter de mercancía que posee el suelo. Mientras que algunos teóricos tienden a concentrarse en el valor de uso, otros estudian exclusivamente la función de cambio. De esta manera, todos realizan un análisis incompleto del problema.

Para este autor, el suelo y sus mejoras son mercancías con características muy particulares, a saber:

-En primer lugar, no se trata de bienes transportables, lo cual quiere decir que dada una localización absoluta, se privilegia al poseedor del derecho de uso del suelo.

-Se trata de bienes imprescindibles; en otros términos, un

56. David, Harvey, Op. cit. (1979) p. 163.

57. Cfr. Pradeep Bandyopadhyay, "El análisis Urbano Marxista y la teoría económica de la renta" en Caspraro y Foladori op. cit. pp. 225-258

58. Véase la amplia discusión al respecto que realiza en su famoso libro sobre la desigualdad urbana. David Harvey, Urbanismo y Desigualdad Social Siglo XXI ed. México, 1979.

consumidor no puede decidir por ejemplo, entre consumir o no consumir dichos bienes.

-Son bienes poco comercializables. Con base en esta característica, Harvey identifica distintas interpretaciones dialécticas del valor de uso y del valor de cambio en forma de mercancía, y afirma que no se manifiesta en el mismo grado ni ocurre con igual frecuencia en todos los sectores de la economía urbana.

-Estos bienes permiten almacenar riqueza, lo que equivale a decir que en una economía capitalista, el individuo no solo se interesa por el valor de uso y el valor de cambio presente, sino por el que tendrá en un futuro.

-Mientras que el cambio es un proceso corto -casi instantáneo- el uso es prolongado.

-Los usos del suelo, ni son excluyentes, ni son iguales para todo el mundo. En este punto, Harvey señala que un valor de uso está determinado por la mezcla de necesidades, exigencias sociales etc. que afectan a cada usuario en particular.

Con estas proposiciones, Harvey está sugiriendo de hecho que la diferenciación urbana deja de ser un proceso racional de toma de decisiones, y queda sujeta a una realidad concreta, donde se impone otro tipo de lógica. En la medida que los supuestos que fundamentan la teoría neoclásica de los usos del suelo son muy poco reales su validez para explicar la organización de la ciudad va se va a poner en duda.

El valor de uso y el valor de cambio se determinan en forma diferente, incluso puede suceder que un mismo valor sea interpretado por un usuario como valor de uso, y simultáneamente, otro lo vea como valor de cambio. Al respecto, Harvey resume así su posición: "Si una mercancía depende de la fusión del valor de uso y del valor de cambio, entonces estas cosas que llamamos suelo y vivienda son aparentemente mercancías muy diferentes que dependen de los determinados grupos de interés que operan en el mercado"⁵⁹

Queda claro entonces que Harvey no comparte en absoluto los planteamientos neoclásicos de la formación de la renta: "el suelo es fijo tanto en su localización como en su oferta global y la ficción neoclásica según la cual no posee ninguno de estos dos caracteres es una trampa inocente que puede conducirnos a error al interpretar las fuerzas que determinan el uso del suelo urbano"⁵⁹

En su intento por demostrar la anterior afirmación, plantea la necesidad de volver al debate clásico, sin dejar de reconocer que este tenía por objeto el estudio de la renta agrícola, en este sentido, considera que su aplicación en el ámbito urbano, es posible en la medida que la renta sea un concepto lo suficientemente amplio. Y tratando de avanzar en ese sentido, apoyándose en Marx, describe cada una de las rentas que aquel habría identificado.

1.-La renta monopolista se determina por la acción de la demanda, y es obtenida por el propietario del suelo ante la posibilidad de imponerle un precio monopolista. Para Harvey, estas rentas son un ejemplo clásico de rentas absolutas.

2.-La renta diferencial, asociada a la propuesta de Ricardo sobre las ganancias obtenidas por fertilidad distinta, es criticada porque esta hecha como si no existiera la propiedad. Las rentas diferenciales surgen de la diferencia entre el precio individual de producción y el precio general que funciona como precio regulador de aquello que se produce. Aunque también puede surgir independientemente del tipo de suelos que se pongan en operación. Según Harvey, "La renta diferencial cobra significado en un espacio relativo que está estructurado por diferencias de capacidad productiva en diferentes emplazamientos y que está espacialmente estructurado a través de relaciones de costo de transporte."⁶¹

59. David Harvey, op. cit. (1979), P. 173.

3.-A diferencia de la renta monopólica, la renta absoluta da lugar a un precio de monopolio, mientras que un precio de monopolio, da lugar o permite obtener una renta monopólica. Mientras que la renta monopólica opera a un nivel individual, la renta absoluta proviene de las condiciones generales de producción en algún sector.

Como resultado de la anterior discusión la renta ha dejado de ser un precio que se paga por el uso del suelo. Y se convierte en la parte del valor de cambio que se reserva al propietario del mismo. Con esta simple conclusión, se va a elaborar todo un esquema para entender los cambios en el proceso urbano. Dado que hay una relación entre el valor de uso y el valor de cambio, puede suceder que la renta determine el uso, lo cual implica un condicionamiento de los valores de uso por los valores de cambio. Ahora bien, dada la penetración de la economía de mercado, Harvey propone lo siguiente: "La evolución de los modelos de usos del suelo urbano, solo puede ser entendida en función de los procesos generales por los cuales la sociedad es arrastrada... por las fuerzas ciegas de un sistema de mercado en evolución. La evolución de la forma urbana es una parte integral de este proceso general, y la renta como medida de interpretación de los valores de uso y de cambio contribuye notablemente al desenvolvimiento de este proceso"⁶²

Como se puede ver, los planteamientos de Harvey en torno a las características del suelo son útiles para interpretar el proceso de diferenciación, en la medida que fundamentan la existencia no solo de patrones distintos de distribución de los distintos usos, sino de formas distintas de concebir el valor de uso que tiene el suelo.

60. David, Harvey. Ibid. p.

61. David Harvey, Ibid. p. 189

62. David Harvey, Ibid. p. 199

Si el suelo es efectivamente una mercancía, pero su valor de uso y valor de cambio se presentan de tal forma que a un mismo valor de cambio pueden corresponder distintos valores de uso, la distribución de los distintos elementos urbanos, de las viviendas, de las instalaciones productivas y del equipamiento, contrario a lo que creen los economistas neoclásicos, va a poder seguir una distribución en el cual la distancia al centro será importante, pero de ninguna manera el único factor. Las prácticas sociales no pueden limitarse a la propensión de ubicarse cerca del centro. Es así como, con una mercancía con las características señaladas, el equilibrio en el mercado del suelo difícilmente podría ser alcanzado.

3.2.2.-Plusganancias y Rentas Urbanas: La solución de Topalov al problema de la diferenciación espacial.

Los agentes públicos y privados se representan un mercado del suelo guiados por evidencias aparentes: hay un alza de precio de los terrenos como resultado de la ley de la oferta y la demanda ante condiciones que la desvirtúan⁶³. Topalov rechaza la validez de tales evidencias para proponer sus propias tesis: el estudio de las rentas del suelo debe hacerse por la vía de las tasas de ganancia, ya que las rentas son en realidad plusganancias localizadas; por otra parte, su formación a partir de las plusganancias solo se explica por la lucha que hay entre el capital y la propiedad privada del suelo.

Basándose en evidencias empíricas, demuestra que el mercado no funciona de acuerdo con la ley mencionada: ni el aumento de la oferta reduce los precios, ni estos son necesariamente sensibles a las variaciones de la demanda. Se obtiene así la primera con-

63. "El fetichismo del precio del suelo está, pues muy enraizado en la realidad social" Ch. Topalov, op. cit. p. 5.

secundaria. "El nivel de los precios del suelo apenas depende de las cantidades ofrecidas, sino mas bien de las posibilidades de construcción"⁶⁴.

Ademas el valor de uso de los terrenos al no ser producto del trabajo no tiene un costo de producción que determine su precio. En esas condiciones, la ley de la demanda opera inversamente, es la demanda la que determina el precio de intercambio e indirectamente el de la oferta. Topalov escribe: "Todo el mundo sabe que el precio del terreno depende de lo que se hace - o se puede hacer - en el. El mercado del suelo es a la vez segmentado y heterónomo; depende de una pluralidad de mercados inmobiliarios, diversificados segun el uso de las construcciones y en los que la formación de los precios de demanda sigue leyes diferentes"⁶⁵.

En esta forma Topalov plantea el problema de la formación de la renta en términos del valor y no del precio. Entender el precio nos lleva a observar la valorización del capital sobre el suelo. En cualquier circunstancia el fundamento de las rentas del suelo es el mismo. "Son una fijación y una transformación de las plusganancias concretas engendradas por la valorización de un capital en una actividad y en un punto del espacio dados"⁶⁶ y esta transformación solo se produce:

-Cuando existe independencia entre el capital y las condiciones de valorización ya sea que esten distribuidas en forma desigual o no puedan ser distribuidas por el capital individual.

-Cuando el acceso a dichas condiciones enfrente al capital

64. Christian Topalov, *Ibid.* p. 8. Pensemos por ejemplo en las alzas de precios que se registraron en la ciudad de Guadalajara como resultado de multiples causas, entre ellas la reducción de reservas urbanizables. Véase, Esteban Wario "Crecimiento Urbano y acumulación de capital en el sector inmobiliario en el area urbana de la ciudad de Guadalajara" en, Revista Habitación No. 2-3, 1981, pp. 21-32.

65. Ch. Topalov. *Ibid.* pp. 10-11

66. Ch. Topalov. *Ibid.* p. 10

con una propiedad del suelo autónoma que se le oponga.

Con este esquema resulta irrelevante la forma en que aparecen las rentas (precio, alquiler, interés etc.) lo que importa es su definición con base en la relación social en la que se genera. Se produce así una segunda consecuencia. "Si la renta del suelo moderna, es la transformación de una plusganancia, el punto de partida de su estudio es el análisis de las condiciones de valorización del capital. lo que equivale a decir simplemente que para analizar el mercado del suelo, hay que comenzar analizando lo que se hace con los terrenos y como se hace."⁶⁷

Sabiendo que la renta es solo una parte de la plusganancia, Topalov retoma el planteamiento marxista del concepto para así poder analizar detenidamente su objeto de estudio.⁶⁸

Apoiado en el esquema propuesto Por Marx sobre el origen de la plusganancia, Topalov identifica los tipos de plusganancia que se obtiene con las rentas del suelo. El proceso general es el mismo, los capitalistas se ven obligados a maximizar su rentabilidad para poder apropiarse de una plusganancia, es decir una ganancia superior a la que se impone como tasa media. Dicha tasa esta en función del precio de producción social, de manera que el intercambio se regula por una tendencia determinada por el desfase entre ambos tipos de precios.

La obtención de plusganancia es una acción desigual entre empresas de distintos sectores. Esto se debe a la desigual composición orgánica de capital y a la correlación positiva que existe entre la tasa interna de ganancia y la rotación de capital. Se obtiene así el primer tipo de plusganancia; esta es la plusganancia sectorial. Dicha plusganancia se origina "en el desfase existente entre la composición orgánica de capital y/o su

67. Ch. Topalov. Ibid. p. 12

68. A continuación, presento en forma breve los planteamientos que hace Topalov al respecto.

velocidad de producción en el sector, y las condiciones medias; entre la tasa interna de ganancia y la tasa general de ganancia; entre el valor de los productos y su precio de producción". Estas plusganancias pueden ser fijadas como renta del suelo, en tanto la propiedad de este interviene como un obstáculo a la entrada de capitales en el sector. Con esto, se formará entonces la renta absoluta.

También sucede que en un mismo sector, con igual capital se producen cantidades distintas, lo que da lugar a precios y valores de producción variables en el interior del sector. Dado que todas las empresas tienen que vender con un precio establecido socialmente (precio regulador), algunas obtendrán plusganancias de productividad, al bajar su precio de producción por debajo del que funciona como precio medio. El requisito para su anulación será entonces, el acceso a las condiciones que permiten elevar la productividad. Cuando, como en el caso del suelo; dichas condiciones son externas a la empresa, las plusganancias serán fijadas como renta del suelo: esta será la renta diferencial.

Finalmente, ocurre que el precio regulador solo es tendencial, de ahí que el precio de mercado eventualmente se pueda ubicar a un nivel distinto del precio de producción social. Dependiendo de su posición, las empresas obtendrán plusganancias o minusganancias. La igualdad de ambos precios demanda la ausencia de obstáculos. Cuando estos se presentan podrán establecerse precios superiores al precio regulador. Se fija así un precio de monopolio y por consecuencia una plusganancia monopolística. Cuando dichas plusganancias son motivadas por la existencia de propiedad privada del suelo, se pueden presentar como una renta.

Hasta aquí, ha quedado claro que las rentas tienen su origen en las plusganancias. Sin embargo, no todas las plusganancias pueden entrar en ese proceso. Cuales son entonces las plusganancias que pueden transformarse en rentas? Topalov tiene la

siguiente respuesta: Aquellas que se derivan de un proceso de valorización de capital donde se involucran condiciones externas que no pueden ser reproducidas por el capitalista individual. O bien las que se presentan cuando se manifiesta una oposición real de la propiedad del suelo al capital.

En el primer caso, los capitalistas son interpretados como "polos autónomos de acumulación"⁶⁹ Estos polos, para producir deben controlar tanto valores de uso que son mercancías como otros que no lo son. En esta segunda condición, los valores de uso no resultan de un proceso de trabajo particular, por tanto carecen de valor de cambio. A este grupo pertenecen los recursos naturales y las condiciones generales de la producción.⁷⁰ Estos valores tienen un precio porque son indispensables para la producción y son fuente de productividad. En la ciudad, estos valores son bautizados como efectos útiles de aglomeración, y resultan de la unión entre los procesos de producción y una configuración espacial determinada. Ahí, las localizaciones son medios de acceso a dichos valores de uso. No es el soporte externo lo que no puede reproducir el capital sino las cualidades de aquel que han sido configuradas socialmente. "La renta del suelo tiene pues como fundamento, un conjunto de relaciones sociales y no una cosa: el suelo y su escasez"⁷¹

Por otra parte, la propiedad del suelo también contribuye a la formación de rentas. La razón para que esto ocurra es el poder que se tiene de disponer el uso del suelo como soporte de un proceso de valorización. Al apropiarse de una parte de las plus-

69. Autónomos en el sentido de que funcionan individualmente dentro del mercado.

70. Un análisis profundo del papel que juegan las condiciones generales de la producción en la valorización del capital es el que realiza Gustavo Garza en su análisis sobre la industrialización de la ciudad de México. Gustavo Garza, - El proceso de industrialización en la ciudad de México, 1921-1970, El Colegio de México, México, 1985.

71. Ch. Topalov op. cit. p. 30.

ganancias, las rentas afectan no solo la tasa de ganancia sino también los precios y la acumulación, pero también afectan la organización de la producción en el espacio. La oposición que presentan las propiedades del suelo al capital dan lugar a una competencia entre los distintos usos. Al ser la tierra soporte de un proceso de valorización de capital, se origina entonces un proceso de segregación espacial de los distintos usos. En estas condiciones, el propietario podrá adelantarse a un uso que pueda redituarse una mayor ingreso por su participación en la plusganancia obtenida.

Hasta aquí, Topalov no ha resuelto todavía por completo el problema de la diferenciación espacial de la ciudad; agregara luego algunos elementos que vienen a confirmar que la diferenciación social y económica intraurbana es un proceso propio del capitalismo, en otras palabras, un producto social.

En primer lugar rechaza la noción de 'renta de situación'⁷² porque conduce a la teoría de los precios y del mercado con clara orientación neoclásica, cuando en realidad se trata de una expresión de relaciones sociales⁷³. En cambio, acepta la diferenciación a la que conduce la 'situación', misma que Topalov prefiere llamar ubicación. Dicha diferenciación se dará tanto en el uso posible del suelo como en los costos de producción y en los precios de mercado de un valor de uso que ni es homogéneo ni reproducible. Las plusganancias que pueden producir distintos

72. El concepto de renta de situación, es utilizado todavía en trabajos tan importantes como el de Jean Loj-
kine. El Marxismo, el estado y la cuestión urbana, Siglo XXI ed. 1981. Loj-
kine identifica tres tipos de segregación urbana: entre el centro y la periferia, entre estratos altos y bajos de la población, y una
especialización por zonas de la ciudad.

73. Según Marx, se obtendrían resultados desiguales por inversión de factores en extensiones iguales de
tierra por dos causas: la fertilidad y la situación de las tierras "Esta constituye un factor decisivo en las
colonias y, en general siempre que se trata de establecer el orden sucesivo en que distintos terrenos pueden
ponerse en explotación". Carlos Marx, El capital Fondo de cultura económica, México 1959. T. III, p. 605.
Aunque Marx no desarrolló mucho este punto, sí anotó los efectos que tenía sobre la situación como fuente de
renta los cambios en la producción social.

procesos de valorización en un mismo espacio, mediante un complejo mecanismo son reivindicadas con anterioridad por el propietario del suelo.⁷⁴ En este sentido, Topalov establece: "Es pues, la suma del conjunto de plusganancias localizadas en cada uso posible de un terreno dado, en un momento determinado, la que regula a la vez la renta y el precio del suelo y determina cual de los usos en competencia logrará imponerse."⁷⁵

Dentro de este esquema, se termina por proponer la existencia de un mercado del suelo que esta estrechamente vinculado con el cambio de uso de las parcelas. Dicho mercado, tiene también una doble particularidad: por un lado, la demanda provoca la oferta, y por el otro, los precios de demanda imponen los precios de transacción. En todo caso se trata de una eliminación del obstáculo de la propiedad que le transfiere plusganancias. Es entonces el importe total de la plusganancia localizada lo que determine el proceso de localización. "Cada ubicación determina, pues, un nivel dado de tasa de ganancia",⁷⁶ de manera que el proceso de diferenciación se aclara por completo. Aquel capital que tiene una valorización mas alta puede imponerse en la competencia.

4.-El sector comercial en la ocupación del espacio urbano.

Las actividades que interesa estudiar en este trabajo son el comercio y los servicios; en ambos casos se trata de observar sus practicas de ocupación del espacio urbano.

74. Virtias del fetichismo del precio, el propietario del suelo no pensara que esta cobrando parte de las plusganancias, sin embargo esto no invalida el principio teorico.

75. Ch. Topalov, op. cit. p. 226.

76. Ch. Topalov. Ibid. p. 246.

Quando dichas actividades son desarrolladas por el capital privado pueden ser definidas, en principio, como procesos de valorización de capital con características específicas que determinan sus patrones de ocupación espacial. Por el carácter heterogeneo del sector, para poder estudiarlo es necesario discutir en que consisten esas características; solo así es posible entender la determinación que ejercen sobre su patrón de ocupación del suelo.

Entender la distribución de los establecimientos comerciales y de servicios en la ciudad, implica ubicarlos en el proceso de desarrollo de la misma. Dependiendo de la base económica de cada ciudad es el peso que tienen las actividades comerciales y de servicios en su organización interna.

De acuerdo con lo anterior, me parece lo mas adecuado presentar primero los elementos para una definición del sector servicios, y luego hacer una breve exposición sobre el debate de su contribución en el proceso de desarrollo económico y de su ubicación en la ciudad.

4.1.-La heterogeneidad y el proceso de obtención de ganancia: Elementos para una definición del sector servicios.

A.-Heterogeneidad. Cuando se hace referencia al sector servicios, es muy frecuente que se le considere aunque sea implícitamente como un sector homogéneo. Sin embargo con el término genérico de servicios se pueden señalar múltiples actividades que posiblemente presenten entre si notables diferencias. Esta heterogeneidad del sector es algo que no puede olvidarse cuando se propone su estudio.

En algunos trabajos anteriores se ha intentado resolver este problema haciendo clasificaciones que permitan observar detalladamente los procesos que induce su transformación. En todos los

casos se considera que la utilidad del estudio del sector se diluye cuando se le estudia en forma agregada. Stamback⁷⁷ ha señalado que con la agregación no es posible observar aquellas diferencias que hay entre las distintas actividades, en lo que se refiere a su expansión, la utilización de capital o los factores económicos y sociales que impulsan el crecimiento o decaimiento de cada actividad. Algo similar se podría decir cuando el objetivo es explicar la ocupación que hacen del espacio en las ciudades.

En su estudio sobre megalópolis, Gottman⁷⁸ se refiere a la organización comercial incluyendo al comercio y los servicios relacionados con la producción y señala que existen diferencias sustanciales en los patrones de distribución que tienen distintos tipos de servicios. Por su parte, Doreen Massey⁷⁹ considera que dada la heterogeneidad de los servicios, se pueden distinguir conceptualmente aquellos servicios dirigidos a la reproducción de la fuerza de trabajo de los que están orientados a la producción.

También hay quien intenta definir ese sector mediante el estudio de cada una de las actividades que lo componen atendiendo en todo caso a si se encuentran o no alejadas de las actividades materiales, y se acude en última instancia a una delimitación por exclusión.⁸⁰

En el caso de México, siguiendo las clasificaciones inter-

77. Thomas M. Stanback. et. al. Servicios la nueva economía Publigráficos, Mexico, 1984

78. Jean Gottman, Megalopolis, The urbanized northeastern seaboard of the united states M.I.T. Press, Cambridge, Mass. 1961.

79. Doreen Massey, Spatial divisions of labour social structures and the geography of production, Macmillan education ltd. London, 1984.

80. Una discusión más amplia al respecto, se encuentra en J. N. Marshall, y P. Damesick. "Understanding the location and role of producer services in the United Kingdom." en, Environment and Planning A, Vol. 19(5), 1987.

nacionales, el sector servicios terciario se conforma con la agregación de actividades de transporte. Al comercio se le define como "la actividad económica que consiste en la compraventa de bienes que realiza un intermediario, entre una unidad que los produce y otra que los consume, independientemente del carácter intermedio o final que posean las mercancías, ya como materias primas para los distintos productores o artículos terminados".⁸¹ Mientras tanto los servicios son vistos como actividades similares al comercio, pero a diferencia de este, los establecimientos de servicios son generalmente productores del servicio que ofrecen; en este grupo caben servicios como los ofrecidos por dentistas, médicos, peluqueros etc.

Dada esta heterogeneidad se puede afirmar que el sector servicios esta formado por todos los establecimientos donde se desarrollan principalmente las actividades comerciales y de servicios -tal y como se les acaba de describir- que existen en la estructura económica de una ciudad o región determinada.

Pero con una definición tan amplia el problema conceptual para poder considerar a este sector dentro del proceso de ocupación del espacio urbano no puede quedar resuelto. Es necesario explorar en la naturaleza de las actividades que lo componen con el propósito de encontrar los elementos que permitan tratarlo en conjunto.

El sector servicios presenta una característica que hace posible su estudio por encima de su heterogeneidad. Me refiero a la forma de organizar la obtención de ganancia. Es decir, la combinación que hace de factores, entre ellos el suelo, para iniciar un proceso de valorización de capital.

B.-El proceso de obtención de ganancia. La especificidad del capital comercial⁸², es su imposibilidad para crear valor y la

81. Véase, cap. 3.1. "El sector comercial" p. 377.

82. Incluyo dentro de la noción marxista del capital comercial a los establecimientos de servicios.

necesidad que tienen de producir una ganancia. De esta aparente contradicción resulta, tanto un proceso de valorización de capital como un patron de ocupación del suelo.

Marx escribió que como el capital comercial no produce plusvalía, la ganancia que obtiene necesariamente tiene que formar parte de la plusvalía producida en otros sectores. En la división del trabajo, el capital comercial desempeña la función de sostener el proceso de circulación de las mercancías mismo que debería desempeñar el industrial si no existieran los capitalistas comerciantes.

El capital comercial se limita a realizar operaciones de compra y venta de mercancías. Ocupa un lugar en el proceso de circulación que si fuera desempeñado por el industrial no redundaría en la creación de valor. Y esto no se modifica por el hecho de que el proceso sea cubierto por un capitalista distinto del productor.

Cuando el industrial vende al comerciante las mercancías, estas permanecen en el mercado y solo completan su ciclo de circulación cuando son vendidas por el comerciante para el consumo final de su valor de uso. En este sentido, los comerciantes facilitan la circulación de los capitales. En palabras de Marx, "Gracias a la mediación del comerciante, el productor puede invertir constantemente una parte mayor de su capital en el verdadero proceso de producción, destinando una parte menor a servir de reserva en dinero"⁸³. En ese mismo sentido agrega luego: "En la medida en que contribuye a abreviar el tiempo de circulación, puede ayudar a aumentar indirectamente la plusvalía producida por el capitalista industrial. Si contribuye a extender el mercado y sirve de vehículo a la división del trabajo entre los capitalistas, permitiendo por tanto al capital operar en una escala mas amplia, su función estimula la productividad del capital in-

83. Carlos Marx, op. cit. I. III. p. 271.

dustrial y su acumulación".⁸⁴

En esta forma queda claro que el capital comercial no puede producir valor; sin embargo, para poder existir como capital independiente (condición sin la cual no tiene caso su estudio en los términos aquí propuestos), el capitalista comercial, al igual que el industrial debe producir una ganancia. Esta debe obtenerse de una parte de la plusvalía que ayuda a realizar. La circulación de las mercancías debe permitir al comerciante obtener una ganancia y esto se logra vendiendo a precios superiores a sus precios de producción.⁸⁵ Por lo tanto, el comerciante trata de reducir sus precios de producción y elevar sus precios de venta.

Pero además de procurar el ensanchamiento entre los precios de producción y los precios de venta, el capital comercial cuenta con un mecanismo relativamente indirecto que le permite obtener la ganancia en una forma un tanto singular. Me refiero al proceso de rotación de capital.

Lo singular de la rotación del capital en el sector comercial es que, a diferencia de lo que sucede en la industria, en este sector no se expresa la periodicidad y la renovación del proceso de reproducción, sino una repetición de la rotación de las mercancías: "El número de rotaciones de un capital comercial dado presenta pues, aquí, una absoluta analogía con la repetición de los ciclos que describe el dinero, considerado como simple medio de circulación."⁸⁶

Desde mi punto de vista el planteamiento que hace Marx sobre la rotación del capital comercial resulta muy ilustrativo para entender su especificidad como actividad que hace uso del

84. C. Marx. Ibid. p. 275.

85. Al igual que cualquier otro capitalista, el capitalista comercial enfrenta la formación de un precio de producción en el que participan todos los gastos que efectúa para lograr la circulación de las mercancías: El precio de compra, el pago de obreros comerciales, gastos de oficina etc.

86. Carlos Marx, op. cit. T. III. p. 295.

suelo.

Con la rotación, el comercio se separa de la industria para constituirse en un sector con ganancias relativamente superiores.⁸⁷ Ante condiciones que le permiten una tasa de rotación alta, el capital comercial va a tender a disminuir, lo que en la industria no puede suceder. Mientras que en la industria es importante el tiempo de producción, en el comercio existe una independencia en ese sentido. Cada comerciante está en posibilidad de acelerar la rotación hasta el límite de la realización de todas las mercancías producidas. Marx escribe: "cuanto más rápida sea la rotación del capital comercial menor será... la parte del capital dinero total que figura como capital comercial"⁸⁸

Hacerse de los factores que le permitan tener una rotación más alta del capital, será también un objetivo del capitalista comercial. Entre estos factores, la localización en el interior de la ciudad le permitira reducir el capital que está en valorización y elevar la cuota de ganancia. Al respecto, Marx concluye de la siguiente forma: "Si las condiciones que le permiten una rotación más rápida son, a su vez, condiciones susceptibles de ser compradas, por ejemplo, la situación de los centros de venta, podrá pagar una renta extraordinaria para adquirirlas, con lo cual se convertirá en renta del suelo una parte de su ganancia extraordinaria."⁸⁹

87. Sin que por ello se deje de reconocer que ambos tipos de capitales utilizan la rotación del capital y la circulación de las mercancías como un instrumento poderoso de acumulación. Como lo muestra el trabajo de Baran y Sweezy, la aceleración del consumo de mercancías es un rasgo típico de la etapa avanzada del capitalismo. Utilizando el concepto de campaña de ventas en sustitución de los gastos de circulación de Marx, estos autores muestran que la publicidad, acelera la demanda, y redistribuye los gastos entre las diversas mercancías. Agregan estos autores que los gastos de esta campaña de ventas, en algún momento pueden confundirse con los gastos o costos de producción, al grado de formar parte de los costos de producción socialmente necesarios. Paul A. Baran y Paul M. Sweezy. El capital monopolista Siglo XXI ed. Mexico, 1985.

88. Carlos Marx. Op. Cit. T. III. p. 273.

89. C. Marx. Ibid. P. 305.

En este punto, es posible afirmar que con el sector servicios se asiste a un proceso de valorización de capital en el cual se desempeña en forma independiente la fase de circulación de las mercancías. También ha quedado clara la relación que puede existir entre la forma de lograr esa valorización y la posible distribución de esas actividades en el territorio. Antes de proponer un esquema explicativo de la distribución de los establecimientos comerciales en la ciudad hay que ir a revisar el papel que tienen estas actividades en la economía de la ciudad. Este paso previo es necesario en la medida que se considera que la distribución de los establecimientos comerciales debe hacerse tomando en cuenta las condiciones concretas en las que se desarrollan sus actividades.

4.2.-Contribución al desarrollo y localización.

En los estudios económicos y urbanos, parece estarse generando un consenso en torno a la necesidad de replantear algunas de las ideas que se han establecido acerca del papel que tienen los servicios en la economía. Recientemente, ha surgido la inquietud de profundizar en el conocimiento de ese sector.⁹⁰

Los distintos trabajos que han aludido directa o indirectamente sobre el tema pueden ser ubicados en dos vertientes de interés: por un lado, están aquellos que discuten el papel que tienen estas actividades en la economía, y junto con estos, los que se interesan más por la distribución de estas actividades en el territorio.

90. Esta es una conclusión que se puede obtener de los trabajos presentados en el Seminario Nacional sobre los Servicios y el Desarrollo en México, celebrado en la ciudad de México entre el 24 y 27 de Agosto de 1987.

4.2.1.-Funcionalidad económica del sector servicios.

Funcionalidad y organización comercial son problemas que están relacionados: en el primero se cuantifica la eficiencia económica relativa que presenta en general el sector, mientras que el segundo se toma en cuenta su heterogeneidad.

Se habla de funcionalidad económica de un sector para señalar que cumple con la función de toda actividad económica, esto es, contribuir a lograr el desarrollo económico y social de las comunidades donde se lleva a cabo. Cuando existen elementos para asociar la presencia de una actividad con indicadores que reflejen marginalidad se infiere que dicha actividad es poco funcional.

Bajo ese concepto de funcionalidad a los servicios en general, se les tiende a considerar como un indicador del nivel de urbanización alcanzado, de las desigualdades regionales, y de la división social del trabajo que presenta una sociedad. Esta consideración se basa en las evidencias históricas que parecen confirmar la relación tan cercana que mantienen las actividades de servicios con los fenómenos enunciados.

Según se puede ver en el trabajo de Childe⁹¹, ya desde la antigüedad pudo haber existido una asociación entre urbanización y desarrollo de la economía; entre el crecimiento de algunos servicios -religiosos y comerciales principalmente-, y la concentración de la población en algunas regiones.

Más recientemente Daniel Bell⁹² ha afirmado que la sociedad se encamina hacia el dominio del conocimiento teórico que fungirá como eje organizador de la tecnología, del crecimiento económico y de la sociedad. Utilizando como modelo los cambios en el empleo

91. V. Gordon Childe, Los orígenes de la civilización, Fondo de Cultura Económica, México, 1954. pp. 173-218.

92. Daniel Bell, El advenimiento de la sociedad post-industrial, Alianza editorial, Madrid, 1976.

en Estados Unidos, Bell concluye que el cambio económico ha pasado de la nueva sociedad ir a la producción de mercancías a la producción de servicios. Lo cual prueba el liderazgo que estas actividades tienen en el nivel de desarrollo.

Pero los cambios no solo siguen la tendencia señalada por Bell. También dentro del sector servicios se registran movimientos que señalan nuevas formas de organizar la producción. Al respecto Doreen Massey considera que estos cambios pueden ser interpretados como el resultado y la expresión de la división social del trabajo y la penetración del capital en varias ramas de actividad. Así, el crecimiento de las grandes empresas es entendido por esta autora no solo como un triunfo de tales empresas sobre las más pequeñas, sino como un cambio en las formas dominantes de las relaciones de producción y organización del capital.

De nuevo la heterogeneidad del sector servicios es un factor que se debe tomar en cuenta para evaluar su funcionalidad. Con esta base se han cuestionado los planteamientos clásicos sobre el papel de los servicios en la economía. Según la teoría clásica, el sector servicios debería de crecer siguiendo el crecimiento en tres etapas de la sociedad⁹³. --preindustrial, industrial y post-industrial⁹⁴--, y en todas ellas debería tener un papel improductivo que en un cierto nivel podría no apoyar el desarrollo y convertirse en factor de atraso.

Este planteamiento se ha rechazado para los países de menor desarrollo donde se ha encontrado que no existe una relación exclusiva entre el crecimiento del sector terciario y algunos in-

93. Una discusión más amplia que resume los planteamientos de la teoría clásica de la economía sobre el papel de los servicios en el desarrollo, se puede consultar en: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Los servicios y el proceso del desarrollo Naciones Unidas, Nueva York, 1986. pp. 11-13.

94. Daniel Bell distingue las siguientes etapas: un crecimiento inducido por la industria, en servicios de transporte principalmente. El surgimiento del comercio y la distribución de bienes. Después el surgimiento de los servicios personales. Daniel Bell, op. cit. pp. 152-154

dicadores de marginalidad y subdesarrollo. Ante esta situación se ha planteado la necesidad de hacer analisis por grupos de actividades al interior del sector con el propósito de identificar aquellas areas que mas contribuyen a lograr el desarrollo.

En la critica a los planteamientos que pretenden ver en los servicios un sector poco funcional se ha argumentado que se trata de una duda que podria estar basada en la desilusion frente a la incapacidad del sector "moderno" para seguir operando como se habia hecho en periodos anteriores.⁹⁵ Se sugiere que no es que los servicios sean poco funcionales en terminos de productividad sino que los demas sectores no alcanzan a emplear a toda la poblacion que se incorpora al mercado de trabajo.

Desde el punto de vista de la organizacion comercial de una ciudad el problema de la funcionalidad del sector pone en juego dos elementos: primero las condiciones economicas en que se inscribe el sector servicios, y segundo las estrategias espaciales que siguen los establecimientos comerciales de cada actividad.

La organizacion comercial no se da en forma arbitraria sino que parte de las condiciones concretas de desarrollo de una sociedad.

Por otro lado los establecimientos comerciales tienen caracteristicas que los orientan hacia ubicaciones mas o menos precisas. La eficiencia que presenta cada establecimiento no solo le reporta un lugar en el sector comercial sino tambien en la estructura espacial.

El problema de la funcionalidad del sector servicios deberia interpretarse como un problema de organizacion de dicho sector. Un problema de mayor profundidad es entonces la discusion de las posibilidades de convivencia entre establecimientos con distintos niveles de eficiencia tratando de explorar las implicaciones que,

95. Vease la discusion que presentan Francisco Alba y Joseph Potter, "Poblacion y desarrollo en Mexico: una sintesis de la experiencia reciente" en, Estudios demograficos y urbanos Vol. 1, no. 1, 1986. pp. 7-39.

tanto económicas como urbanas, tiene un sector servicios donde se encuentra tal diferencia de niveles.

4.2.2.-Distribución de los establecimientos de servicios.

Se puede considerar como establecimiento de servicios a toda unidad que realiza una combinación de factores -mano de obra, capital- para producir algún servicio sin importar si su operación se hace con el propósito de obtener una ganancia. Cuando es ese el objetivo, se considera que ese establecimiento se somete a un proceso de valorización de capital, y por lo tanto se le da importancia a su ubicación en la medida que esta contribuye a que dicho proceso de valorización redunde en una mayor ganancia. Al tomar en cuenta el factor de ubicación nos adentramos en el campo de la discusión sobre la distribución de los servicios en el interior de la ciudad.

Al respecto Garner⁹⁶ ha señalado que la estructura comercial de las ciudades es poco discutida en los modelos que se han elaborado sobre la estructura urbana pues solo se detienen a observar lo que pasa en el centro de negocios.

En los ejemplos que presenta este autor, se puede notar que efectivamente es poco lo que se ha explorado. Los resultados que se observan son, entre otros, que existen tres tipos de estructuras comerciales: centros comerciales (antiguos y modernos), aglomeraciones lineales por las vías de comunicación y zonas especializadas; y que la diferenciación se produce tanto con el número como con el tipo de funciones que se llevan a cabo en esos centros.

96. S. J. Garner, "Modelos de Geografía urbana y de localización de asentamientos" en Richard J. Chorley y P. Haggett, La geografía y los modelos socio-económicos Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid, 1971

Comentando la estructura de los centros comerciales, Garner sugiere que se les puede considerar como el equivalente de las áreas centrales a nivel regional pues al interior de una ciudad se pueden encontrar jerarquías de negocios.⁹⁷ Hace notar que en trabajos en los que se ha buscado esa jerarquía se ha logrado identificar desde centros vecinales hasta centros regionales. Aunque también se reportan diferencias según sea el estrato socioeconómico al que sirven.

Seguindo al propio Garner, se puede afirmar que este enfoque es limitado para entender la distribución de los establecimientos comerciales y de servicios. Como ese autor señala, desde ese enfoque no es posible explicar porque proliferan las oficinas en los suburbios. Igualmente me parece dudoso su comentario en el sentido de que se asocia estructura comercial y valor del suelo. Aunque reconoce que existen distorsiones, se sugiere que a mayor concentración comercial, más altos son los valores del suelo.

Más recientemente, quienes se interesan por esta temática han considerado que no se trata de seguir sosteniendo como antes que el comercio y los servicios son funciones que normalmente se localizan en los lugares centrales. Mas bien se pretende partir de ese supuesto, para profundizar en el conocimiento de las causas de su distribución.

Al problema principal que Garner atribuye a esta teoría se agrega el intento por desarrollar los elementos para un cuerpo teórico referido a localización que sea aplicable a los servicios.⁹⁸

97. El modelo del lugar central fue propuesto por Christaller como una teoría general que facilitara la explicación del tamaño, número y distribución de las ciudades. Los supuestos del modelo son la existencia de una superficie plana y uniforme. Según esta teoría, las ciudades están rodeadas por un hinterland exagonal al que dotan de bienes y servicios diversos. Ese mismo modelo fue modificado posteriormente por Losch para proponer que existía una continuidad entre los distintos tamaños de las ciudades.

98. Se ha tratado de formalizar este intento para el análisis de localización a un nivel regional. Véase un ejemplo de este esfuerzo en el trabajo de W. J. Coffey y M. Poleese, "Trade and location of producer

En general, se considera que los patrones de distribución de los servicios están desarrollando nuevas formas de ocupación del espacio. De esta forma, el desarrollo comercial de las áreas urbanas, que en trabajos como el de Hoover y Vernon⁹⁹ se habían detectado desde la década de los 50's, ahora se le asocia con la consolidación del capitalismo monopolico. Las oficinas matrices de las grandes compañías se han convertido en el centro neurálgico de conglomerados urbanos importantes.¹⁰⁰

Por otro lado también se ha encontrado que existen diferencias en el patron de localización de los establecimientos dependiendo del mercado al que se atiende. En el trabajo realizado por Staback y sus compañeros, se distinguen dos tendencias locacionales, la de los servicios residenciales -consumo- y la de los servicios de exportación -corporaciones, distribución, gobierno etc.-¹⁰¹

Estos resultados revelan que es evidente que los comercios y servicios tienden a conformar estructuras productivas que suelen presentar una estructura espacial diferenciada. Y que su patron de distribución tiene su fundamento en el proceso social de obtención de la ganancia que hace a los grandes establecimientos y las sedes de las compañías, ubicarse en espacios muy específicos dentro de una escala de jerarquía urbana.

Sin embargo la distribución de los establecimientos merece tener una explicación mas amplia, en este sentido es necesario sintetizar los planteamientos de la discusión señalando las aportaciones de los distintos enfoques.

servicios: a canadian perspective". en, Environment and planning A op. cit.

99. Edgar M. Hoover y Raymond Vernon, Anatomy of a metropolis Harvard university press. Cambridge, Mass. 1959.

100. Una discusión mas amplia al respecto se encuentra en, Blair Radcock, op. cit. pp. 127-168.

101. Thomas M. Staback et. al. op. cit. pp. 90-107.

Para lograr esta explicación hay que partir de la diferenciación espacial de la ciudad y de la definición de establecimiento que se ha propuesto.

Hay que iniciar por afirmar que en cada ciudad es posible encontrar un patrón espacial de valorización (PEV), al que deben adaptarse las decisiones de localización de cada establecimiento.

Este patrón de valorización no es otra cosa que la distribución diferenciada de las posibilidades de valorización que para cada capital presenta la ciudad al momento de decidir su localización. En todo caso es una posibilidad relativa que cambia con cada decisión que se toma y según sea el tipo de establecimiento que se trate. De manera que para cada empresa una fracción de territorio presenta unas posibilidades concretas de valorización porque: a) al ubicarse puede relacionarse con los demás elementos que lo rodean, b) sus propias características le condicionan ubicaciones con un valor de uso más alto del que poseen las demás opciones. Se deduce entonces que el PEV es una noción relativa y dinámica asociada al concepto de rentas diferenciales que a su vez se vincula con el de ganancia.

Por otro lado se ha dicho que un establecimiento es una unidad económica que combina factores para producir algún servicio. Notese que en la definición la tierra (o mejor sería decir el espacio), no es señalada como importante. Esta claro que sin el soporte espacial ninguna actividad puede existir. No obstante se considera que así como el suelo es un factor imprescindible, para ciertas actividades tampoco es fácilmente intercambiable.

En contra de lo que se considera en el paradigma neoclásico, para los establecimientos comerciales el espacio y su localización no son un bien que se puede sustituir fácilmente sin perder eficiencia en su objetivo principal. Hay ciertas áreas de la ciudad que tienen un valor de uso muy alto para estos establecimientos y en ellas van a tender a concentrarse.

Lo complicado del problema de la distribución es que en una arca urbana existe un PEV individualizado en el consumo pero determinado socialmente. Es decir, cada capitalista individual tiene ante sus ojos un abanico de posibilidades cuya amplitud depende tanto de las características de su establecimiento como de la distribución previa de los distintos elementos urbanos la cual no puede alterar pues se ha configurado socialmente.¹⁰²

5.-La política urbana, el proceso de diferenciación y las condiciones generales de valorización del capital.

En esta sección del trabajo me interesa exponer algunos de los elementos que se han venido manejando para explicar la acción del Estado en materia de organización del espacio urbano. En este caso se concentrare en aquellas acciones que afectan más directamente el proceso de valorización de capital. Con ello pretendo elaborar el marco para el análisis concreto de la política urbana que se ha seguido en la ciudad de Tijuana en épocas recientes y su posible relación con el proceso de diferenciación.

Ya se ha visto que la obtención de ganancia determina la distribución de las actividades económicas al interior de la ciudad. Ahora bien, en el análisis de dicha distribución las acciones del Estado tienen un peso importante. Si al revisar dichas acciones se encuentra que con ellas se se pueden reducir los costos de la producción de ganancia, y eso es posible en forma diferenciada, se podrá decir que existe una política de diferenciación urbana. Desde esta perspectiva, con el análisis de la política urbana se trata de observar si hay una contribución

102. Algunos de estos elementos pueden de hecho no existir, pero basta con que un capitalista tenga conocimiento de su instalación futura para que formen parte de las posibilidades de ubicación individual.

por parte del Estado al proceso de diferenciación espacial interna de una ciudad. En otras palabras, si con su acción se incrementan las desigualdades en la distribución de las ventajas que proporciona la ciudad.

Para lograr esto, es necesario aclarar primero que papel juega el Estado en la acumulación capitalista y en la urbanización, enseguida, explicar como se entiende la configuración de eso que se conoce como política urbana, y una vez hecho lo anterior, discutir su contribución en la creación de las condiciones generales de valorización.

5.1.-Urbanización y acumulación capitalista: La función del Estado.

Los aspectos básicos para un análisis del Estado dentro del análisis sociológico de lo urbano, son, de manera muy general, los siguientes: la relación entre Estado y sociedad, la interpretación que se hace de su participación en la urbanización capitalista, y el sentido de las políticas que de él emanan.

La explicación del Estado dentro de los países capitalistas, según algunos, se intentado desde cinco perspectivas teóricas fundamentales¹⁰³, mismas que pueden ubicarse en tres alternativas respecto a su concepción del estado en relación con la sociedad, estas son: 1) neutralidad o pluralismo, 2) autonomía respecto a la clase dominante, o bien 3) en su carácter autónomo de la sociedad civil.

En la primera perspectiva la sociedad no tiene cabida en la

103. Para esta discusión me baso en el trabajo de Antonio Azuela y Emilio Duhau, "De la economía política de la urbanización a la sociología de las políticas urbanas" en Sociológica Año 2, No. 4, 1987, pp. 41-69. Según estos autores los problemas básicos que permiten hacer esta clasificación son las relaciones entre el Estado y la sociedad civil, y los procesos sociales fundamentales que fundamentan la acción estatal. Las vertientes que se consideran son: Pluralista, instrumentalista, estructuralista, sistémica, y neoweberiana.

relación entre estructura de clase y conflictos políticos, y estos se resuelven fundamentalmente por la vía electoral. En la segunda perspectiva se acepta la existencia de las clases y se considera que el estado de alguna manera garantiza esta división. Y aunque tiene una relativa autonomía debe someterse a las tendencias generales del capitalismo. Finalmente, en la tercera perspectiva se comparte la visión de un estado relativamente autónomo de las clases sociales.

En este último tipo, donde entrarían la perspectiva siténica y neweberiana, se problematizan los procesos sociales, hecho que resulta significativo en la medida que obliga a usar instrumental analítico relativamente novedoso.¹⁰⁴

Desde la perspectiva marxista, el estado es ubicado dentro de la base económica de una sociedad y por lo tanto forma parte de las contradicciones que esta tiene y determina también la lucha de clases¹⁰⁵. En esta perspectiva es posible estudiar las políticas estatales como acción sobre las condiciones de valorización.

Entre los autores de la corriente marxista que más han abundado sobre la intervención del estado en la urbanización, está sin duda Jean Lojkine¹⁰⁶. Para este autor, la explicación de la intervención del Estado está dada por la imposibilidad de que se pueda socializar el espacio urbano, es decir por los límites de la urbanización capitalista.

Con esa base teórica, propone que la intervención del Estado permite remediar la anarquía urbana en sus aspectos más

104. Las razones que dan son, básicamente, la seriedad con que toman las transformaciones del estado en la sociedad capitalista, la incorporación metodológica y conceptual de grandes corrientes sociológicas y finalmente, porque destacan la participación de la sociedad civil en la problematización.

105. Véase un ejemplo de esta perspectiva en: Christian Topalov, La urbanización capitalista algunos elementos para su análisis Ed. Edicol, Mexico, 1979.

106. J. Lojkine, El marxismo, el estado y la cuestión urbana S. XXI ed. Mexico 1981.

difíciles, que según el son: el financiamiento de los equipos urbanos, la coordinación de los agentes de la urbanización y la contradicción entre el valor de uso de la tierra y la fragmentación de que es objeto por la vía de la renta.

Al señalar lo anterior, Lojkin da cuenta en forma adecuada del papel que tiene el estado en la diferenciación espacial al interior de la ciudad. La intervención estatal en tanto se hace en forma fragmentada al interior de la ciudad, tendrá un efecto espacial inmediato en la distribución de la estructura productiva.

5.2.-Notaciones en torno al concepto de política urbana.

Los analistas de la política urbana han centrado su interés en dos niveles. Por un lado, se discuten los efectos que esta tiene en la organización espacial de las actividades a un nivel más general; y por el otro sobre sus implicaciones al interior de la ciudad. En el primer caso se trata de entender, evaluar y prevenir sobre los resultados que tiene en la distribución las medidas de política económica que se siguen a niveles nacionales o regionales. En este campo caben los análisis sobre las relaciones entre ciudad y campo, las disparidades regionales y los que tratan el problema de la concentración urbana.¹⁰⁷ En la segunda área de interés, se ubican aquellos trabajos que tratan de explicar la segregación urbana, la marginalidad y la valorización del capital al interior del área urbana.¹⁰⁸

107. En México, un clásico en este sentido es el trabajo dirigido por Luis Unikel que se resume muy bien en el libro que publicó luego junto con Gustavo Garza y Crescencio Luis Ch. L. Unikel, et. al. El desarrollo urbano en México, diagnóstico e implicaciones futuras, El Colegio de México, México. En esta vertiente también se ubican entre otros los siguientes trabajos: Guillermo Geisse Economía política de la concentración urbana en Chile, El Colegio de México, México, 1983. Paul Singer, Economía política de la urbanización Siglo XXI ed. México, 1975.

108. Véase por ejemplo: Humberto Muñoz, Orlandina de Oliveira y Claudio Stern, (comp.) Migración y desigualdad social en la ciudad de México, UNAM-El Colegio de México, México, 1977. Jorge Aionso, (ed.) Lucha urbana y

En ambos casos es recurrente la asociación entre el aspecto económico, vinculado más bien a la acumulación del capital, y el aspecto político, relacionado directamente con la distribución y el ejercicio del poder. No existe sin embargo consenso sobre la delimitación de la política urbana, y solo se han logrado algunos acuerdos.

Seguindo a Castells se puede decir que hasta 1970 el debate sobre la política urbana había derivado hacia dos acuerdos importantes: Por un lado, en primer lugar se había logrado definirla como un proceso político en el que intervienen actores con intereses distintos. Y en segundo término también se había propuesto que los problemas urbanos traen a colación aspectos de la estructura social.

Por otra parte, según ese mismo autor, también se había llegado a distinguir tres formas de tratar con los problemas urbanos, a saber: la planificación urbana, la lucha política urbana, y el análisis de las instituciones. Cada uno de estas vertientes conduce a aspectos distintos. En la planificación urbana se distingue su carácter instrumental para el logro de fines, entre ellos el de control social y el de facilitar la función de acumulación. Se presume que las políticas urbanas tienen una racionalidad que estaría orientada por los requerimientos del sistema capitalista.¹⁰⁹ Con el estudio de los movimientos urbanos la preocupación son las reivindicaciones de los distintos grupos sociales. Y finalmente, con el análisis de las instituciones, se intenta explicar el significado del gobierno y la toma de decisiones.

En la concepción de Castells, el problema de la política urbana está relacionado con tres niveles distintos de análisis (lo político, lo político y lo urbano), y que se pueden separar las

acumulación de capital Ediciones de la casa Chata. Mexico, 1980.

109. Véase por ejemplo, Gustavo Garza. "Desarrollo económico, urbanización y políticas urbano-regionales en

contradicciones sociales del sistema de lo que se refiere a las relaciones de poder.

Desde esta perspectiva, logra distinguir dos campos para el análisis urbano: la planificación urbana y los movimientos sociales urbanos¹¹⁰. En la primera discusión entrarían las acciones del estado para organizar el espacio y sobre las condiciones sociales de reproducción, y en la segunda la articulación de la lucha de clases. Pero esta distinción solo puede hacerse para efectos analíticos pues, como el mismo autor los reconoce, en la realidad los dos aspectos se encuentran sobrepuestos entre si.

La proposición de Castells es adecuada cuando se plantea la necesidad de establecer las determinaciones que afectan las distintas practicas de politica urbana. En ese sentido estoy de acuerdo con su proposición de que el sistema urbano es parte de la estructura social. No obstante comparto tambien las criticas elaboradas por Lokjine a la tendencia de Castells de no distinguir planes de urbanismo con practicas de politica urbana.

En dicha critica, Jean Lokjine senala que es imposible reducir la intervencion de los aparatos del estado a la organizacion del espacio, o a la planificacion urbana. Igualmente se niega a aceptar que el estado intervenga solo cuando el sistema no esta respondiendo a un desarrollo misteriosamente definido como adecuado. Sugiere en cambio que la politica urbana tiene tres dimensiones: una planificadora, una dimension operacional y una dimension urbanistica.

Es asi como puede contar con un instrumental analitico que le permite ver tanto las determinaciones que intervienen en la elaboracion y la instrumentacion de los planes de urbanismo, como

Mexico (1900-1982)

110. Por movimiento social se entiende, "Organización del sistema de los agentes sociales (coyuntura de las relaciones de clase) con el fin de producir un efecto cualitativamente nuevo sobre la estructura social (efecto

en las acciones que poco o nada tienen que ver con ellos. Con esta proposición, Lojkiné está ampliando de hecho el estudio de la intervención del Estado hacia un rango más amplio que la organización espacial de la ciudad.

Desde mi punto de vista este autor se acerca correctamente al estudio del papel del Estado en la organización social así como su intervención sobre las formas espaciales que emanan de las prácticas de dicha organización. En este sentido, su esquema puede ser usando si se observan las acciones de política urbana que se realizan en un período determinado; entendiendo como acciones de política urbana tanto a las de carácter operativo directo (inversión en equipamiento) como a las que no lo son (reglamentos, planes etc.).

El acierto que tiene Lojkiné consiste en considerar que la unidad y la coherencia de toda política urbana solo se encuentra en el efecto que tienen en toda la organización social del espacio.¹¹¹ Con esta afirmación rebasa la noción de Castells de un espacio definido solo en términos de la reproducción de la fuerza de trabajo para proponer en cambio la unidad de medios de producción, de medios de intercambio y de medios de reproducción.¹¹² Tal y como lo propone este autor, me parece que la política urbana no puede ser reducida a los planes de urbanismo. Mas aún en las condiciones que se da la urbanización en las ciudades de México, la existencia de este tipo de planes es en realidad un hecho novedoso, por eso mismo la inclusión de una dimensión operacional resulta de gran utilidad para anotar en ella las acciones que sin aparecer en dichos planes tienen un efecto en la organización social del espacio. A pesar de este acuerdo, no considero necesaria, como lo hace Lojkiné, la

pertinente)". Manuel Castells, op cit. 1985. p. 310.

111. El subrayado es mio.

inclusión de una tercera dimensión en la que se trata de ver los efectos urbanos de la conjugación entre la dimensión operacional y la planificadora. En la medida que se propone que la organización urbana tiene una dimensión social y una espacial los efectos que tienen las dimensiones de la política urbana forma ya una parte de las acciones que se emprenden. Toda acción de política urbana tiene entonces un efecto en la organización de la ciudad en su conjunto aunque en apariencia estén orientadas a una sola dimensión.

6.-Organización comercial y diferenciación urbana: El marco de referencia seleccionado y la metodología.

Una conclusión metodológica que se puede extraer de las reflexiones anteriores es que es necesario definir adecuadamente los conceptos que se van a usar en el trabajo de investigación a fin de asegurar que efectivamente se estará estudiando lo que se indica en el marco conceptual.

6.1.-El concepto de organización comercial.

El concepto de organización se usará en la forma propuesta en este capítulo, es decir se considerará que tiene dos dimensiones, una espacial y una social. Con este concepto se niega como modelo explicativo los principios biológicos propuestos por los ecologistas humanos. Al hacer esto, se considera que dichos principios no pueden ser los elementos determinantes de la sociedad y el equilibrio. En cambio se sostiene que en la organización social, tal y como se le conoce en la economía capitalista, los individuos no basan en su constitución natural su esperanza de sobrevivir a la competencia. La dominación social

se basa en instituciones que garantizan de antemano la supremacía de unos individuos sobre otros, de una clase sobre otra.

Desde esta perspectiva, resulta poco útil saber que la organización espacial de una ciudad puede descansar en un principio dinámico como el que propone McKenzie, si dicho principio se explica a su vez por la vía del sistema ecológico.

Contra lo que pensaba Burgess, en su teoría del crecimiento urbano y la organización de una ciudad, si bien se tienen que enfrentar las barreras naturales y físicas, se ha llegado a un nivel en que estas no necesariamente lo detienen. Y tampoco se puede alegar que lo determinen. Difícilmente se puede sostener por ejemplo que las condiciones topográficas adversas influyan en la calidad de los asentamientos o en la de sus habitantes. Esos hechos están más bien asociados con los valores de uso que cada clase social da al suelo en determinadas condiciones. En este sentido la propuesta de Hoytt de que en el crecimiento de la ciudad se mantiene la segregación entre grupos, me parece todavía más acertada. Lo que también se podría decir de la explicación que hacen Harris y Ullman de la complementariedad que existe entre algunas actividades.

Del enfoque neoclásico, se puede afirmar que acierta al sugerir que la organización de la ciudad se explica por patrones de ocupación del suelo que obedecen a principios racionales. Sin embargo al detenerse en un valor de cambio se olvida de los procesos sociales que condicionan el valor de uso.

Es necesario reiterar que ni el establecimiento o la localización depende únicamente de las condiciones naturales, ni las leyes del mercado de la economía neoclásica son capaces de explicar el funcionamiento del mercado del suelo, la organización social o la diferenciación urbana. Es innegable que la organización de la ciudad presenta diferentes procesos sociales y prácticas que condicionan el valor de uso del suelo, por lo que también se puede concluir que a nivel espacial la organización

urbana se expresara en forma diferenciada.

De esta manera al precisar que se trata de la organización comercial de la ciudad, lo unico que se estará haciendo es definir una area de la estructura productiva como objeto de estudio, pero las relaciones que implica el concepto se mantienen.

6.2.-El concepto de diferenciación urbana.

Sin deshechar ese concepto de organización, que desde mi punto de vista rebasa el mero ambito de las formas espaciales, en este trabajo se seguirá usando el concepto de diferenciación en los terminos que se ha venido discutiendo.

La diferenciación urbana es un proceso asociado al desarrollo mismo de las ciudades dentro de una economía de competencia. De la posibilidad que cada usuario tenga por acceder al suelo dentro de un mercado con esa característica dependerá directamente la forma como se organiza la ciudad.

Estoy de acuerdo con Harvey en que la renta del suelo, al expresar tanto un valor de uso como un valor de cambio es una parte importante en el desarrollo del capitalismo en una area urbana. Y en ese mismo sentido, comparto con Topalov que la distribución de los establecimientos operados por el capital, se hace dependiendo de las ganancias que sean capaces de generar.

La organización espacial de los comercios y los establecimientos de servicio es un indicador de las formas en que el capital penetra en la sociedad, y mas concretamente en el intercambio de bienes y servicios. Tambien indica la lógica de aculación que se encuentra presente detras de cada capital que opera un establecimiento de los mencionados.

Siguiendo a Topalov, se puede afirmar que si las rentas son plusganancias localizadas, las diferencias en la distribución de los establecimientos reflejaran distintos niveles de ganancia,

distintos patrones espaciales de valorización.¹¹²

De ahí es que surge la tendencia de los establecimientos a concentrarse en algunas áreas de la ciudad. Por diferenciación espacial urbana se entenderá entonces, el proceso de ocupación del espacio que tiene lugar en una ciudad determinada como resultado de las relaciones económicas y sociales que en ella predominan. Se trata de un proceso que da en forma paralela al proceso de urbanización en su conjunto. Sucede cuando en el interior de una ciudad algunas zonas se desarrollan más rápido que otras, concentran más servicios que otras, son pobladas por distintos grupos sociales o sirven de soporte a ramas económicas diversas.

A partir de este concepto es posible entender por qué el proceso de diferenciación urbana está muy relacionado con otras características de la economía de competencia. Por ejemplo, se pueden señalar los efectos que tiene en la ocupación del espacio urbano una desigual distribución del ingreso o la necesidad que tienen las empresas de valorizar el capital que invierten.

En el primer caso, la diferenciación urbana se podrá notar en la proliferación de suburbios que corresponden a una estratificación social determinada. Los pobres de la ciudad se irán a los asentamientos irregulares en condiciones precarias y los ricos se encerrarán en sus "ghettos" rodeados de guardianes y bajo el signo de "Propiedad privada". Por su parte, las empresas tratarán de ubicarse en aquellos sitios que les permitan obtener una mayor ganancia. Es decir, en los sitios donde las externalidades les son más favorables.

En este sentido, al referirme al proceso de diferenciación urbana, me interesa ante todo demostrar que se trata de un problema irresoluble en las condiciones que se da el desarrollo urbano de Tijuana.

112. J. Lojkin op. cit. p. 175.

Desde el punto de vista del capital comercial, y eso es algo que se puede percibir con facilidad, la ciudad tiene una orientación turística comercial y de servicios que debe reafirmarse. Este discurso, tiene de su parte la evidencia de la historia que demuestra que efectivamente el crecimiento de la ciudad se ha apoyado en esas actividades.

Sin embargo, lo que no se puede dejar al margen de la discusión es si la utilidad que proporciona la ventaja locacional debe ser consumida por algunos sectores muy definidos de la sociedad o si su distribución debe ser mayor.

Desde el punto de vista del desarrollo urbano, el análisis de la diferenciación está orientado a esa discusión.

En este trabajo, se observa el proceso de diferenciación durante el periodo que va de 1982 a 1987, con base en información referente a la dinámica del sector comercial de Tijuana tanto en los establecimientos que se inauguraron en el periodo como a las construcciones que se hicieron para esos fines.

3.-Hipótesis sobre la organización de la ciudad.

En torno al problema que se ha planteado, propongo como hipótesis muy general que la organización espacial de la ciudad de Tijuana es el resultado de una tendencia de diferenciación interna que se explica por las condiciones estructurales en que se da la integración fronteriza y por una activa participación del sector público.

La pretensión del trabajo es estudiar la organización comercial de la ciudad y en este sentido pongo a consideración la idea de que es el proceso de valorización de capital que está implícito en la operación de cada establecimiento, lo que condiciona el uso que este hace del suelo.

En esta hipótesis, se supone que la localización de un establecimiento comercial o de servicios es una variable que depende de su capacidad para valorizar un capital y de poder pagar un nivel de rentas específico. Por lo tanto, entre más alto sea el nivel de rentas en cada área de la ciudad, los establecimientos que se localizan en ella deberán generar ganancias que les permitan cubrirlo.

Dada una estructura sectorial con desiguales niveles de ganancia entre los establecimientos, los de mayores ganancias se van a ubicar en las áreas más favorables dentro del panorama que le presenta un patrón espacial de valorización determinado se registran los valores más altos del suelo. La dinámica del sector será entonces en forma diferenciada en las distintas zonas de la ciudad.

En suma, para entender la organización espacial urbana es necesario detenerse a estudiar el proceso de diferenciación que presenta la ciudad teniendo como marco el proceso social de reproducción del capital comercial en Tijuana.

4.-Objetivos del estudio de la organización comercial.

Con base en lo que se ha propuesto en las hipótesis los objetivos del trabajo son los siguientes:

-Conocer la dinámica y el comportamiento del sector servicios en el periodo 1982-1987.

-Analizar los patrones de ocupación del suelo mediante el estudio de su distribución en el interior de la ciudad.

-Explicar la relación que hay entre las diferencias que existen en la estructura del sector servicios y la formación de áreas de diferenciación funcional en la ciudad.

Estos objetivos tratarán de lograrse a partir del estudio de fuentes secundarias. Las fuentes básicas de información que se

van a utilizar en el trabajo son: el padrón de licencias municipales, los archivos de la Cámara Nacional de la Industria Restaurantera y Alimentos Condimentados. Con los libros del Registro Público de la Propiedad se podrán establecer los valores del suelo para las distintas áreas en que se divide la ciudad. Con la información proporcionada por la Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas del Estado, se podrá observar la dinámica en la construcción para fines comerciales. Además, se consultan informes de gobierno y planes de desarrollo urbano para obtener una perspectiva de las acciones del sector público en la organización de la ciudad.

6.5.-Metodología.

6.5.1.-Definición de Unidades.

A.-Unidades territoriales de análisis.-Desde el punto de vista geográfico este es un trabajo a nivel de áreas urbanas, de manera que se utilizan unidades territoriales para hacer un estudio comparado de la dinámica del sector servicios. Por facilidad en el uso de la información, las unidades utilizadas son distritos formados con las colonias en que se encuentra dividida la ciudad¹¹⁴. La principal ventaja que tiene el uso de estas unidades es que todas las fuentes consultadas hacen posible su uso.

B.-Unidades De Observación.-Las unidades de observación son aquellas que pertenecen a cada uno de los indicadores que se usan para clasificar las distintas áreas territoriales en las que se

113. Véase la definición que se hace de este concepto en páginas anteriores

114. La ciudad se dividió en 90 distritos siguiendo la distribución de Áreas Geoestadísticas Básicas (AGEB) propuesta por el INEGI. A esa división se le hicieron algunos cambios que pueden consultarse en el apéndice

divide la ciudad. Los indicadores que se manejarán en este trabajo son los establecimientos comerciales, las construcciones para usos comerciales y de servicios, los contratos de compra-venta de terrenos y construcciones y las acciones de política urbana que favorecen directa o indirectamente un crecimiento diferenciado del sector.

6.5.2.-Análisis empírico de la diferenciación urbana.

Este análisis se compone de las siguientes etapas: en primer lugar, se calculan el valor de los indicadores para cada distrito. Estos son: el número de establecimientos por giros comerciales, la dinámica de la construcción, el nivel de precios y las acciones de política urbana favorables al crecimiento. Cada uno de estos indicadores, requiere de un tratamiento específico en la forma como se indica en las líneas que siguen.

6.5.2.1.-Los establecimientos por giros comerciales.

Su cálculo consiste en contar el número de establecimientos inaugurados en cada colonia de Tijuana durante el periodo 1982-1987. Para facilitar el análisis, este número es presentado según el giro comercial o de servicios al que pertenece. Los giros considerados son aquellos que se indican en el catálogo mexicano de actividades, y la fuente principal es el padrón de licencias municipales.

6.5.2.2.-La dinámica de la construcción.

Para establecer la dinámica de la construcción, se sigue un procedimiento similar al anterior, pero en esta ocasión, no solo se cuentan las unidades de observación que corresponden a cada

de las unidades territoriales. Además de eso, se observan ahora sus características principales. Las construcciones que se consideran en el análisis son aquellas que de acuerdo con la fuente consultada estaban dedicadas a usos comerciales o de servicios.

6.5.2.3.-El nivel de precios.

A diferencia de los anteriores indicadores, el nivel de precios se calculó solamente para el año de 1986. Como el propósito de esta información era servir como parametro de comparación entre el nivel de precios del suelo en una zona y la concentración de servicios, se juzgó que era innecesario revisar los datos para todo el periodo.

En general el nivel de precios del suelo es calculado con una relación entre el precio de un terreno y una unidad territorial establecida, generalmente (m^2), y a nivel de distritos se obtiene con base en las operaciones de compraventa que se efectuaron en un año (1986). Las operaciones que se toman en cuenta son aquellas que se encuentran inscritas en el Registro Público de la Propiedad.

Las características de esta fuente la convierten en un instrumento conveniente para el análisis del mercado del suelo urbano aunque también presenta un problema para su manejo. Anoto a continuación en que consiste su conveniencia y el problema que presenta.

En primer lugar, tiene una cobertura relativamente mayor que la de fuentes indirectas como son los anuncios en periodicos. La publicidad es una estrategia de comercialización utilizada generalmente por fraccionadores o en general aquellos que componen el mercado formal del suelo. En ese sentido, el análisis del registro público de la propiedad resulta mas adecuado en la medida que cubre aun las transacciones que efectivamente entran

al mercado pero que no se anuncian por la prensa en ese sentido se aproxima al volumen real de transacciones.

Por otro lado, esta fuente presenta un inconveniente que sin embargo puede ser resuelto con relativa facilidad. Dicho inconveniente consiste en la dificultad para cuantificar con exactitud cuantas transacciones son de terrenos solamente y cuantas incluyen construcciones y la calidad de las mismas. No obstante se puede estimar el valor promedio para cada distrito con base en el total de transacciones en la medida que son ellas las que definen el mercado del suelo para cada distrito.

Con el valor de las transacciones se obtiene un precio medio de los terrenos por unidad espacial. Esto se hace con la formula siguiente:

$$IR^i_u = M/T \quad (1)$$

Donde: IR^i_u = Índice de transacción (Valor M^2) en el distrito u:
i=1, sin construcción, 2, con construcción, y 3 mixto.

M=sumatoria del valor de las transacciones en el distrito u

T=Sumatoria de la superficie transferida por compra-venta en el distrito u.

Con esa información se ordenan los distritos en función al nivel de precios que registraron, y se observa así el mercado diferenciado del suelo. Así es posible clasificar las unidades territoriales según el valor del suelo.

6.5.2.4.-Las acciones de política urbana.

Finalmente las acciones de política urbana estrechamente vinculadas con las condiciones generales de valorización son estimadas con base en documentos oficiales que señalan su cobertura para cada colonia de la ciudad.

6.5.3.-Los índices de diferenciación urbana.

Una vez calculados los indicadores para cada uno de los distritos se procedio a calcular un indice de diferenciación urbana que en general se obtuvo mediante la siguiente formula¹¹⁵.

$$IDU_j = [S^{n_i-1} (V_{ij}/V_{it}) * 100] * V_{i..j}$$

Donde:

IDU_j =Indice de diferenciacion urbana en la colonia j.

i =Cada una de las ramas consideradas en la clasificacion.

j =Cada una de las colonias que forman la ciudad¹¹⁶

Por lo que:

V_{ij} =Establecimientos de la rama i en la colonia j.

V_{it} =Establecimientos de la rama i en toda la ciudad.

V_{i..j} =Total de establecimientos en la colonia j.

Los resultados de ese indice sirvieron para cuantificar las diferencias existentes entre las unidades territoriales seleccionadas¹¹⁷

metodologicos correspondiente.

115. La formula corresponde al modelo usado para clasificar los distintos niveles de actividad economica en funcion al numero de establecimientos.

116. Para una explicacion del manejo de esa informacion vease el apendice 2

III.-LA ORGANIZACIÓN COMERCIAL EN TIJUANA Y EL PROCESO DE DIFERENCIACIÓN ESPACIAL.

1.-Introducción.

En sus dos dimensiones, la organización de la ciudad es un espacio configurado en forma desigual. A nivel social la desigualdad se manifiesta fundamentalmente en la división del trabajo y el acceso diferenciado a los medios de producción y la riqueza que con él se genera. Y a nivel espacial, la desigualdad se expresa fundamentalmente en las distintas formas de acceso al suelo, en patrones de ocupación del espacio urbano.

Resulta entonces que hay diferenciación espacial urbana porque existen diferencias sociales, porque las prácticas de la sociedad no son homogéneas.

Es por eso que de la organización social de la producción a la organización de los espacios productivos, el vínculo que se tiende es muy estrecho. Es así como en cada área urbana, se conoce una organización espacial que responde a ciertos requerimientos sociales, económicos e incluso de carácter político.

Así como en los puertos el transporte marítimo y la pesca son las actividades que influyen de manera determinante en la organización de la ciudad, en las ciudades de la frontera entre México y Estados Unidos, el elemento dominante son las transacciones fronterizas, el comercio, y el flujo de personas que por distintas razones se mueven entre los dos países.

En la organización comercial de las ciudades fronterizas esta es una condición ineludible. En la medida que afecta desde los sistemas de comercialización hasta los bienes y servicios que se consumen, va a tener un papel importante en la conformación de los espacios comerciales, y por esa vía en el proceso de diferen-

ciación espacial en su conjunto.

Atendiendo a lo anterior, en este capítulo se busca presentar algunos de los aspectos que considero son los principales indicadores del proceso de diferenciación espacial asociado a la organización comercial de Tijuana durante el periodo 1982-1988. En este sentido presentaré primero un esbozo de la dinámica comercial de la ciudad en el periodo que abarca el estudio, y luego me voy a referir a su distribución espacial.

2.-La formación de áreas comerciales.

Se habla de formación de áreas comerciales simplificando un proceso en el cual algunas áreas de la ciudad tienden a concentrar las actividades de consumo. Y en ello se supone que un elemento mediador de ese proceso es la obtención de ganancias.

Ese supuesto se basa en el hecho de que para cualquier capital las posibilidades de obtener ganancias están desigualmente distribuidas. Sin embargo esas diferencias varían dependiendo tanto del sector económico en el que se invierte como de la magnitud del capital invertido. De manera que, igual que en los demás sectores, en el comercial el capitalista individual encuentra que cada fracción del territorio de la ciudad cuenta con determinadas condiciones de valorización que están a su disposición para obtener ganancias. El único problema es que para acceder a ellas tiene que eliminar de la competencia por el uso del suelo, no solamente a quienes lo demandan para usos distintos al comercial, sino también a los demás capitalistas del propio sector. Pero a diferencia de los otros usos, en el comercio la forma como se obtiene la ganancia permite acceder a los espacios más privilegiados.

Ese es brevemente el principio que rige la concentración de establecimientos comerciales y de servicios en ciertas áreas de la ciudad. Por eso se dice que la formación de áreas comerciales

es una expresión de la división del trabajo, de la concentración del capital y en general de las relaciones sociales predominantes. Y se sostiene que la forma espacial se ve afectada por las características de los sistemas de comercialización, por el tipo de bienes y servicios que más se intercambian y por el paso de los pequeños establecimientos a los centros comerciales. Y se infiere que dichos elementos también se afectan cuando existe una mayor penetración del capital en esas actividades.

Esos son los elementos que afecta la formación de las áreas comerciales en el interior de la ciudad. Ahora bien, en su análisis empírico, hay que resolver al mismo tiempo el problema de como estudiar ese proceso y encontrar los nexos entre dichos elementos y las formas urbanas.

En ese sentido hay que conocer con cierta precisión cuáles son las áreas donde más se concentran los establecimientos comerciales y de servicios. Y la forma de hacerlo es comparar el nivel de actividad comercial que se desarrolla en distintas áreas. Pero además, si como en este caso interesa reseñar lo que ha ocurrido en un periodo, hay que saber primero si ha existido un crecimiento en el periodo que se estudia.

Se tiene así esquematizada la forma en que se presentaran los resultados de la investigación. En el se ha de distinguir entre la parte que señala los indicios de la dinámica del sector, y la que se refiere a su expresión espacial.

2.1.-Indicios de un crecimiento desigual: La apertura de establecimientos.

Como es de esperarse, en el caso de Tijuana la condición de ciudad fronteriza tiene una fuerte influencia tanto en la composición como en la organización espacial del comercio. Desde su implantación tradicional en áreas aledañas a la línea internacional, los establecimientos comerciales y de servicios han

procurado los espacios que les redunden mas apropiados para desarrollar sus actividades, razon por la cual, con el crecimiento de la ciudad se han lanzado tambien a conquistar el mercado urbano en formacion y han tendido a diversificarse. El resultado es un sector comercial con una dinamica interna muy desigual por ramas de actividad y un espacio urbano con notables diferencias entre las distintas unidades territoriales.

Una de las formas mas sencillas de apreciar la dinamica comercial y de servicios en Tijuana es a hacerlo a partir del numero de establecimientos que se abren en la ciudad durante el periodo que se esta estudiando. Con esa informacion, a pesar de que no se distinguen aspectos tan importantes como el peso relativo del sector en la economia de la ciudad, es posible conocer en forma muy general algunas de las tendencias que esta registrando el sector comercial en su conjunto.¹

Una vez que se agrupan segun la rama de actividad a la que pertenecen, y usando la media y la desviacion estandar para agrupar el total de establecimientos en el periodo, se aprecia que existen tendencias de concentracion bien definidas, por lo que se pueden detectar tres niveles de actividad². Entendiendo como nivel de actividad la participacion relativa que cada sector de activiada presenta, la cual esta relacionada con el numero de

1.

Otras formas de hacerlo podrian ser usando los indicadores de empleo o de participacion en la produccion y relacionandolos con el resto de la economia. Sin embargo esos indicadores son dificil de obtener en forma desagregada para periodos como el que comprende este trabajo.

2. Usar la media y la desviacion estandar como forma de agrupar los datos es ante todo un instrumento que simplifica su presentacion, por lo que no se puede tomar en si mismo como un factor explicativo. Que existan mayor numero de establecimientos en una determinada rama de actividad se explica por las mismas condiciones que guarda el sector comercial, en terminos de un mercado con unas caracteristicas determinadas, y un cierto grado de desarrollo del sector.

Número de establecimientos comerciales o de servicios que se instalaron en Tijuana en el periodo 1982-1987 según actividad.

Actividades	AÑOS							TOTAL
	1982	1983	1984	1985	1986	1987		
Compraventa de productos alim. agric. en edo. nat.	13	12	38	36	56	73	228	
C. v. de animales vivos y alim. de origen animal.	14	15	23	37	54	61	204	
C. v. de alim. elaborados, bebidas y p. del tabaco.	108	116	210	258	468	616	1786	
C. v. de prendas y accesorios de vestir.	53	59	82	160	338	405	1097	
C. v. de art. de uso personal excepto de vestir.	24	14	33	45	84	97	297	
C. v. de otros art. de uso personal	25	26	48	67	107	153	428	
C. v. de máquinas, aparatos e instrum. p. hogar.	4	4	21	30	48	50	159	
C. v. de otros artículos para el hogar.	57	44	145	97	194	388	915	
C. v. en tiendas de autoservicio y de aptos. esp.	11	5	24	25	20	22	108	
C. v. de gases para uso industrial y medicinal.	2	1	9	7	12	10	41	
C. v. de materias primas agrop. y silvícolas.	1	0	0	1	2	1	5	
C. v. de materiales para la construcción.	33	26	76	70	97	134	430	
C. v. de otras materias primas, materiales y aux.	10	7	14	26	33	36	126	
C. v. de maquinaria, equipo e impl. para reparación.	6	3	9	3	16	33	70	
C. v. de eq. y mobiliario para oficinas y comercios.	2	4	15	21	24	18	84	
C. v. de eq. e instrumentos de medición y medicos.	0	1	4	4	3	7	19	
C. v. de eq. de transporte refacc. y accesorios.	32	30	60	73	145	189	529	
C. v. de bienes inmuebles.	13	12	20	14	41	24	124	
C. v. de artículos diversos.	3	2	6	7	16	21	55	
Serv. Prestados por inst. nac. de crédito.	0	0	0	0	0	0	0	
Serv. prestados por instituciones de crédito priv.	0	0	0	0	1	0	1	
Serv. prestados por organizaciones aux. de crédito.	0	0	0	0	1	1	2	
S. P. por bolsas de valores y sociedades de inv.	0	0	1	0	3	0	4	
Serv. prestados por instituciones de seguros.	3	1	1	3	3	1	12	
Serv. colaterales a inst. financieras y de seguros.	1	5	13	10	13	24	66	
Serv. relacionados con inmuebles.	15	17	36	43	52	36	219	
Serv. profesionales	24	20	60	70	67	51	292	
Serv. técnicos	23	13	41	39	48	52	226	
Serv. de alquiler a empresas excepto inmuebles.	1	0	1	5	3	4	14	
Serv. de alquiler para el público en general.	11	22	5	6	12	13	70	
Serv. de alojamiento temporal.	2	2	3	1	2	7	17	
Preparación y servicio de alimentos.	71	55	187	280	518	556	1667	
Preparación y serv. de bebidas alcohólicas.	15	21	13	12	9	17	87	
Servicios recreativos.	1	2	5	4	7	8	29	
Servicios de esparcimiento.	1	0	1	2	6	16	26	
Otros servicios recreativos y de esparcimiento.	2	0	2	2	2	3	11	
Serv. de reparación de vehículos y sus partes.	39	58	164	155	228	316	1000	
S. de rep. de aparatos y art. personales y del hogar.	32	19	40	81	77	114	343	
Serv. de aseo limpieza y sanitarios.	42	25	50	51	81	111	360	
Otros serv. personales para el hogar y diversos.	19	7	38	33	47	75	240	
Servicios de enseñanza académica.	2	2	4	2	4	7	21	
Serv. de capacitación en artes y oficios.	2	1	10	3	7	13	36	
Serv. de biblioteca, museos, y de dif. cultural.	0	0	0	0	0	0	0	
Servicios Médicos.	31	46	85	68	116	125	472	
Servicios de asistencia social.	0	0	0	1	1	0	2	
Serv. veterinarios y auxiliares.	0	0	2	3	1	4	10	
Asociaciones comerciales, profesionales y cívicas.	153	80	209	55	64	52	613	
Organizaciones laborales y políticas.	0	0	1	0	0	0	1	
Organizaciones religiosas.	0	0	0	0	0	0	0	
Vendedores ambulantes diversos.	60	217	194	187	275	104	1037	
Vendedores ambulantes alimentos y bebidas.	48	117	120	180	335	120	920	
Vendedores amb. de frutas en mercados s. ruedas.	0	0	1	7	6	0	14	
Otros bienes y servicios.	12	11	29	46	51	41	190	
No específicos.	9	14	21	17	20	10	91	
Total Anual.	1080	1139	2159	2349	3822	4249	14798	

FUENTE: Elaboración con base en el padrón de licencias municipales del Ayuntamiento de Tijuana.

establecimientos que hay en cada rama.

Así, se aprecia que este hecho sucede tanto en el sector comercial propiamente dicho como en el de servicios:

a) El nivel de actividad mas alto, este formado por las ramas con un numero de establecimientos de 915 o mas.

Las actividades que se ubicaron en este nivel, fueron, las de compraventa de alimentos y bebidas en abarrotes, miscelaneas, vinaxerias, tiendas de ultramarinos etc, que en conjunto sumaron en el periodo 1786 establecimientos. Inseguida de estas, se ubicaron las de servicio de alimentos y bebidas, es decir, restaurantes, bares, loncherias y similares con un total de 1667 negocios. Despues estuvieron, la compraventa de prendas y accesorios de vestir con 1097 locales, los servicios de reparacion de vehiculos y sus partes con 1000 talleres y finalmente la compraventa de articulos diversos para el hogar, con 915. Cabe senalar que en esta ultima actividad es importante la participacion de los establecimientos dedicados a vender artesanias, que por la forma como se agrego la informacion no aparecen en la lista.

En conjunto, estas cinco ramas de actividad representan el 51.14 por ciento del total de establecimientos, lo cual expresa la gran concentracion que se tiene en esas areas.

Tal concentracion refleja las condiciones particulares en las que se da el dinamismo del sector comercial en Tijuana. Es asi como, mientras que por una parte se multiplican los establecimientos que normalmente son consumidos por la poblacion local, por el otro, tambien proliferan servicios muy relacionados con el flujo turistas entre ambos lados de la frontera.

Ciertamente hay que reconocer que la gran cantidad de

3. Como se podra ver mas adelante, al existir una penetracion mas amplia del capital en el sector el numero de establecimientos tendera a disminuir. No obstante por el momento, para simplificar la explicacion, se puede suponer que existe cierta relacion entre el nivel de actividad y el numero de establecimientos que operan en una determinada rama.

negocios de alimentos y bebidas, también () explica por una gran demanda interna. Así mismo es necesario señalar que en el caso de los talleres de automóviles los factores que explican su crecimiento son, por un lado, el hecho de que gran parte de los automóviles que circulan por la ciudad se importan ya usados de los Estados Unidos, y por el otro, la práctica común entre residentes en ese país de traer sus autos a reparar a Jijana.

b) El segundo nivel de actividad está formado por las ramas de actividad con un número de establecimientos entre la media y la desviación estándar. Ahí se ubican las siguientes ramas: las asociaciones comerciales profesionales y cívicas que incluyen los permisos otorgados a distintas asociaciones de choferes de sitio, las que suman un total de 613. Los negocios dedicados al equipo de transporte, sus refacciones y accesorios; Los servicios médicos; la compraventa de materiales para la construcción; de artículos diversos para uso personal; los servicios de aseo, limpieza y sanitarios; y los de reparación de aparatos y artículos para el hogar y los servicios profesionales, tales como abogados, asesorías comerciales y financieras, despachos de contadores etc.

c) Finalmente en último nivel de actividad, están las ramas de actividad que tienen un número de establecimientos inferior al promedio presentado por el conjunto de las ramas consideradas.⁴ Esos establecimientos apenas si representan el 18 por ciento del total, lo cual es un indicador de la importancia relativamente baja de esas actividades. Un aspecto que hay que tomar en cuenta al observar el número de establecimientos de estas ramas es que constituyen en algunos casos, la sección más especializada del sector comercial. Así por ejemplo, se encuentran la compra venta de gases para uso industrial y medicinal, la compraventa de

4. Notese que en tres de las ramas no se registra un solo establecimiento. Esto se debe a que son actividades que no aparecen en el padrón de licencias municipales, esas son, los Bancos, las organizaciones religiosas y las instituciones culturales como museos y galerías. El promedio calculado se basa en las 46 actividades que sí registraron cuando menos algún establecimiento.

materias primas agropecuarias y silvícolas, de tipo médico e instrumental quirúrgico etc.

En conjunto, lo que se aprecia es una estructura comercial con una concentración muy alta en áreas bien definidas del mercado comercial de Tijuana. Y que en esa concentración es importante el consumo que realizan tanto los residentes de la ciudad como el que efectúan quienes la visitan. No obstante, con el hecho de que en todas las ramas se hayan abierto negocios, se puede notar que también existe un sector comercial con una diversificación muy amplia.

Ahora bien, junto con estos resultados del dinamismo del sector comercial, también es importante señalar el crecimiento que presentaron los vendedores ambulantes.⁵ Estos micro-comerciantes, también manifestaron un crecimiento muy acelerado en los últimos años.

En una breve revisión se les puede clasificar en dos grupos principales. En primer lugar, aquellos que se dedican a la venta de artículos diversos, como son objetos decorativos, flores naturales y artificiales, ropa nueva y usada etc. Y en un segundo grupo entran aquellos que se dedican a la venta de alimentos y bebidas.

Ambos grupos tuvieron un crecimiento muy rápido entre 1982 y 1987. Los de alimentos y bebidas, que sumaron apenas 48 en 1982 se multiplicaron rápidamente hasta llegar a 920 en 1987. Mientras tanto, los del primer grupo registraron una cifra más alta, y de los 60 que se incorporaron en 1982, llegaron a incrementar la cifra en 1037 en 1987.

Sin revisar más detalladamente los datos que se presentaron en el cuadro anterior, se puede decir que es evidente que hay un

5. Los vendedores ambulantes, aunque, como su nombre lo indica, son comerciantes que carecen de instalaciones fijas, también son registrados en el padrón de licencias municipales. Es posible que por sus características, el control que se tiene de ellos sea menos preciso que el del resto de los comerciantes, sin embargo, con la información disponible se puede observar su crecimiento.

crecimiento del sector comercial en todas sus ramas. Pero también se puede pensar que se trata de un crecimiento que no es homogéneo.

2.2.-Áreas comerciales y centralidad urbana.

He dicho anteriormente que para determinar las áreas comerciales, entendidas como los espacios donde ese sector tiende a concentrarse, es necesario contar con un instrumento que permitiese medir ese nivel de concentración. Para usar un concepto muy común en el análisis urbano, lo que se requiere es establecer el grado de centralidad que tienen las distintas unidades territoriales que han sido seleccionadas.

Antes de continuar es preciso decir que el concepto de centralidad puede ser interpretado de distintas formas. Pero que en todas ellas, difícilmente se le puede disociar de una noción de acumulación de actividades, y por que no decirlo, de funciones urbanas. En sus trabajos ya muy conocidos, Manuel Castells es insistente en la idea de que el centro urbano es "la organización espacial de los puntos clave en que se desarrollen las diferentes fases del proceso de intercambio entre los procesos de producción y de consumo",⁶ es decir, comerciales y de servicios. Por su parte en los trabajos de geografía urbana se hace una distinción entre lo que es propiamente dicha una zona central y el distrito central de negocios, alegando para ello que en la primera se incluyen las áreas urbanas que presentan funciones propias del centro de negocios aunque al mismo tiempo se acepta que tal distinción es más bien teórica que práctica?

6. Vease Manuel Castells, (1981) p. 175, y 1985, p. 268.

7. Vease por ejemplo, James Johnson, op. cit. pp.153..174

Es así como en la averiguación de los espacios que se p[ueden] en considerar como áreas comerciales una forma de establecer ciertos límites es investigando el nivel de centralidad que tiene las distintas unidades territoriales usadas. Esto equivale a decir que desde el punto de vista de la distribución de los establecimientos comerciales, se ha de interpretar la centralidad como una medida de concentración relativa de actividad comercial respecto a la que existe en el conjunto del área urbana.

Está claro que al plantear el concepto de centralidad de esa manera, lo que se está expresando es más bien una noción de forma espacial y se está dejando, deliberadamente, toda la discusión sobre las prácticas sociales que están detrás de la noción del centro urbano. Aunque esto tampoco es por completo cierto, ya que es difícil hablar de centralidad en términos de distribución y acumulación de funciones sin hacer referencia a las causas que explican esa acumulación, y a los procesos que la favorecen.

Es claro que el concepto de centralidad, tal y como se acaba de enunciar, resulta adecuado para señalar un rasgo más del proceso de diferenciación espacial que es el que realmente interesa señalar.

Si en la dimensión espacial la centralidad es síntoma de niveles distintos de concentración de funciones, entonces constituye un buen indicador de la diferenciación urbana. Y en el análisis empírico se le puede cuantificar en forma de índice.

Se trata de establecer cuáles áreas de la ciudad tienen acumuladas las funciones comerciales. Para ello, el método que se ha seguido en este trabajo, ha sido un índice en el que se acumulan los valores porcentuales de cada una de las ramas que componen la estructura del sector comercial. Con el uso de la desviación estandar y la media se agrupan distintos niveles de la centralidad.

Para hacer este análisis, se agregaron los comercios instalados durante el periodo en cada uno de los distritos en que

se dividió la ciudad. Por lo tanto, los resultados que se presentan a continuación expresan los cambios en todo el periodo. Se trata del avance del proceso de diferenciación urbana en el los 6 años que abarca el estudio.

En el siguiente cuadro, la primera columna presenta el número de establecimientos que se instalaron en cada distrito urbano, mismos que se señalan a la derecha según el nombre de una de las colonias que se localizan en cada distrito. Y en la segunda aparece un índice que resulta de multiplicar la primera columna por la acumulación porcentual acumulada de cada una de las ramas de actividad. Ese cuadro fue elaborado para presentar en orden de importancia las unidades territoriales, de acuerdo con el índice acumulado.

Una expresión breve del índice usado es como sigue:^a

$$IDU = \left(\sum_{i=1}^n V_{ij} / V_{it} * 100 \right) V_{1..n}$$

Donde: IDU = Índice de diferenciación urbana en la zona j.

i = Cada una de las ramas de actividad consideradas.

j = Cada una de las áreas urbanas consideradas.

S = Expresión de suma.

Por lo que:

V_{ij} = Número de negocios en la actividad i y en el área j

V_{it} = Número de negocios con act. i en toda la ciudad.

$V_{1..n}$ = Total de negocios en la colonia j.

Como se puede ver, ese índice si bien depende del número de establecimientos que se instalan en cada zona, también se altera según sea la rama a la que pertenecen.

B. Para una explicación más amplia véase el apéndice metodológico.

CENTRALIDAD URBANA DE LOS DISTRITOS EN TIJUANA

NO.	NOMBRE	Estab.	Ind. Fun.
11	Zona centro	2910	3145710
13	Zona del Rio	921	364716
58	La mesa	656	150732
1	Playas de Tijuana	324	43416
26	Chapultepec	328	42768
14	Libertad	580	42180
55	Otay Jardin	374	41140
25	Caletta	291	38412
7	Iona norte	453	36693
28	Jomas Aquino	288	30528
23	Juarez	245	15435
12	Independencia	226	18464
24	Madero-Cacho	164	13740
20	Francisco Villa	235	12495
56	Las palmas	166	12110
42	Obrera	234	11934
30	Buena vista	219	10950
57	Contreras	195	10920
2	El mirador	198	7128
31	Valente de Noviembre	147	7003
27	Postal	156	6592
17	Nva. Tijuana-Cd. Indust.	140	6440
3	Soler	144	6336
79	Sanchez Taboada	220	6160
75	Cerro Colorado	141	6063
60	Las Huertas.	156	5616
53	Lomas de Agua Caliente	117	4680
69	Azteca	135	4389
4	Los altos	114	4104
22	Hidalgo	143	3718
71	La presa	102	2958
67	Los pinos	100	2800
34	Los Alamos	105	2520
18	Ciudad Jardin	110	2090
10	Altamira	104	2080
6	Aleman	104	1768
8	Herrera	88	1672
9	Roma	62	1550
29	Otay Universidad	89	1335
61	Las brisas	69	1242
46	El rubi	62	930
21	Guerrero	48	364
74	Guaycura	27	812
64	Pinos de aguero	60	720
55	Los olivos	43	645
49	Jardines del Rubi	64	640
59	Durango	41	574
41	Manuel Faraday	60	540
45	Chula vista	44	528
32	Espanoles	25	425
72	El lago	52	416
77	La jolla	44	396
47	La sierra	32	352
62	Fortin de las flores	32	352
15	Las californias	37	312
73	Ampl. Guaycura	44	308
56	Campestre Murua	29	290
44	Monterrey	36	268
76	Presidentes	39	273
51	Agua de la Tuna	29	261
66	Reformas	50	250
39	Salvatierra	29	232
33	Guadalupe Victoria	34	204
40	Pedregal de Sta. Julia	32	160
78	Panamericano	13	104
54	Colinas de agua caliente	3	99
63	Las arboledas	21	84
63	Yemille	17	68
52	El planetario	11	66
70	Los Reyes	21	63
38	Flores Hagon	25	50
3	Lomas del porvenir	14	42
43	La cima	20	40
80	Esperadores	11	22
68	Los venados	10	10
19	Benito Juarez	9	9
37	D. Providencia	8	0
16	Aeropuerto int.	3	0
50	F. Ballesteros	0	0
48	Sancho El Grande	0	0

FUENTE: Elaboración con base en el padrón de licencias municipales del Ayuntamiento de Tijuana.

Puesto que el índice se calcula con los valores relativos sobre el total por rama de actividad, puede ocurrir que un distrito tenga mas establecimientos que otro pero su índice sea menor. Esto pasa cuando los establecimientos de ese distrito pertenecen a las ramas que tiene mayor concentración en algunos de las unidades territoriales restantes. Ese es un hecho muy común. Por ejemplo, en el cuadro se ve que en Playas de Tijuana se abrieron 324 establecimientos pero su índice es de 43,416, mientras que la Zona Norte, no obstante con haber presenciado la apertura de 453 negocios, presenta un índice de 36,693, lo cual seguramente se explica por el tipo de establecimientos que ahí se abrieron.⁹

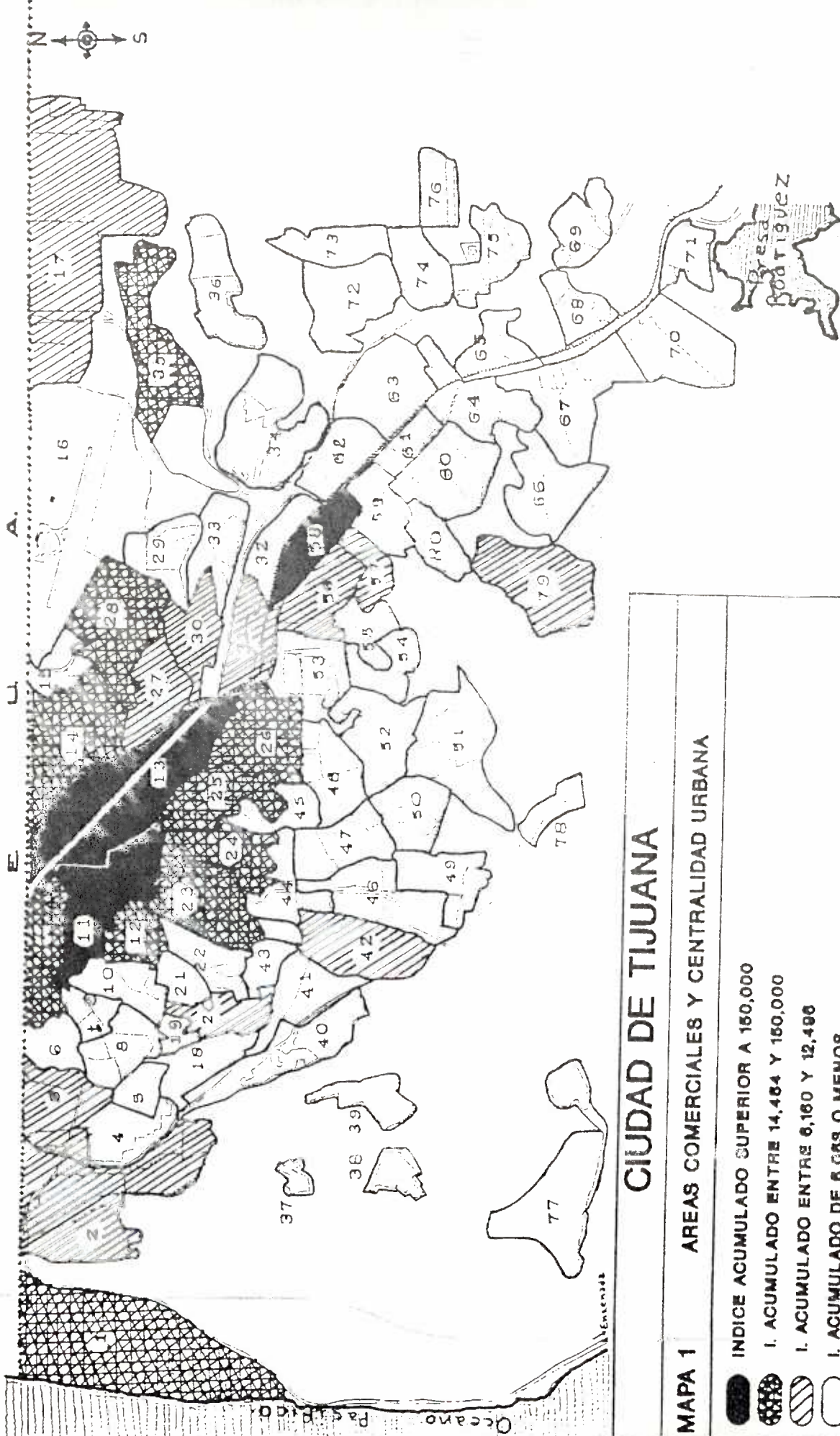
Dada esta situación, en la clasificación que se propone enseguida se combinaron los resultados estadísticos de las dos columnas para determinar los niveles de centralidad. Así mismo, teniendo en cuenta que la estructura comercial se encuentra muy polarizada, se observo lo que ocurría al omitir en el calculo estadístico el distrito de mayor concentración.

Para lograr mayor claridad en la exposición, los resultados se presentan en el mapa 1.

Con este procedimiento se identifican cuatro niveles de centralidad, y con ellos se pueden observar diferencias importantes en la ciudad.

Cuando se incluye el distrito mas central en el calculo, se encuentra que por la gran concentración que este representa solo podrian distinguirse dos espacios bien definidos, que serian los que estan por encima de la media, y los que se encuentran abajo de esa medida. En cambio si queda fuera ese distrito para efectos del calculo estadístico, se pueden distinguir 4 tipos de areas urbanas.

9. La presentación de esa información se realizara en paginas posteriores.



CIUDAD DE TIJUANA

MAPA 1	AREAS COMERCIALES Y CENTRALIDAD URBANA
	INDICE ACUMULADO SUPERIOR A 150,000
	I. ACUMULADO ENTRE 14,464 Y 150,000
	I. ACUMULADO ENTRE 6,160 Y 12,496
	I. ACUMULADO DE 6,069 O MENOS

2.2.1.-El centro tradicional y las nuevas areas de máxima centralidad.

Las areas de máxima centralidad, son aquellas que estan por encima de la media del indice acumulado, es decir mas de 150,732 puntos de indice o mas 635 establecimientos. Esos distritos son los mismos que estan despues de la primera desviacion estandar ya sea que el calculo estadístico se haga con el numero de establecimientos o con el indice de centralidad acumulado.

Con esa coincidencia se puede comprobar que es un espacio claramente delimitado dentro del area urbana.

A este nivel pertenecen la parte identificada comunmente como el centro de la ciudad, la Zona del Rio, y la zona de La Mesa, entre el boulevard Diaz Ordaz y la via del ferrocarril.¹⁰

Cada uno de estos distritos tienen un crecimiento que se podría explicar por factores un tanto distintos.

El centro tradicional es una zona que continua acumulando locales comerciales y de servicios, lo que le da un impulso para seguir fungiendo como principal centro. Durante los años que abarca este trabajo, se asentaron en esa area un total de 2910 establecimientos.

Los factores que influyen en ese dinamismo son la persistente acumulación de condiciones favorables, y la combinacion de practicas sociales muy arraigadas.

La diferenciacion urbana que se presenta en la ciudad, favorece a esa zona con los elementos urbanos que aumentan sus posibilidades de uso para fines comerciales. Desde cualquier parte de la ciudad es relativamente facil la movilizaci6n a esa zona. Tambien influyen en su persistencia como el espacio con

10. Cabe senalar aqui, que los establecimientos comerciales que estan ubicados en el centro comercial Astra, fueron incluidos en ese distrito.

mayor demanda para usos comerciales, un flujo de turismo numeroso y sostenido que tiende a concentrarse en esa zona.

Su permanencia como principal centro implica el ~~establecimiento de una~~ establecimiento de una infraestructura vial y de transporte que permita el acceso lo mas facilmente posible. Contra lo que piensan los neoclasicos de la economia urbana, esa zona no es el centro porque tenga la maxima accesibilidad, mas bien la relacion es inversa. Puesto que existen practicas sociales profundamente arraigadas en la estructura de la sociedad que inducen una movilidad hacia esa zona, es preciso mantener sus accesos lo mas faciles posibles. Se trata de un verdadero proceso en marcha que tiende a perpetuarse.

Para los distintos inversionistas, el centro de la ciudad sigue siendo un espacio atractivo que atrae las condiciones propicias para obtener ganancias. Destacandose el hecho de que ahí pueden vender mas rapidamente su mercancia.

A diferencia del centro tradicional, en la Zona del Rio, segundo distrito de maxima centralidad, se inauguraron 121 establecimientos. Este es un espacio urbano que ha crecido como resultado de una politica expresa de crear zonas atractivas a la llegada de los visitantes procedentes de Estados Unidos. Es un proyecto urbano que esta en consolidación. Sirve de union entre la Barita internacional de San Isidro y el antiguo centro de la ciudad. Y proximo origen en el centro mas importante.

Esta zona cuenta con la mejor urbanización de la ciudad, y por lo tanto representa una magnifica oportunidad para la concentración de locales comerciales no por otra cosa, gran numero de locales ya se han instalado ahí, multiples centros comerciales de gran relevancia.¹¹

11. Además en esa zona ya se han instalado diversas oficinas públicas entre las que se destacan el centro de Gobierno, el Ayuntamiento de la ciudad que recientemente abandono su recinto en el centro antiguo, y otros edificios para uso público.

Por último, en la zona de La Mesa, se instalaron en el periodo un total de 636 establecimientos. Con ello se incremento una tendencia expansiva del sector comercial hacia esa zona. Se trata de un espacio comercial cuyo nivel de centralidad se explica por la importancia de las vias que la cruzan. Se encuentra en dos de los caminos mas importantes de la ciudad, como son el Boulevard Lazaro Cardenas y sus prolongaciones en libramiento-sur-carretera a Ensenada y Carretera Aeropuerto. Y por el otro lado el Boulevar Diaz Ordaz que se une al norte con el Agua Caliente y hacia el sur termina por la antigua carretera a Tecate.

A diferencia de los otros dos que forman de hecho un solo centro, la zona de La Mesa tiende a consolidarse como una area comercial relativamente separada.

2.2.2.-Las areas comerciales de segundo orden.

En el segundo nivel de concentración comercial, hay un grupo de 10 distritos. En la distribución se encuentran entre la media del indice funcional calculado sin incluir el centro tradicional y el limite inferior del nivel anterior.

En este rango se encuentran los distritos, Playas de Tijuana, Chapultepec, Libertad, Otay Jardín (Mesa de Otay), Calette, Zona norte, Tomas Aquino, Juarez, Independencia, y Madero. En conjunto ahí se instalaron un total de 3,073 establecimientos.

Por su localización se distinguen dos grupos de distritos. En el primero, que es al que pertenecen 8 de ellos, son distritos que forman practicamente un cinturón que rodea el centro que se había identificado en el apartado anterior. Mientras que en el segundo estan dos distritos alejados del centro. En el oriente la mesa de Otay, y hacia el poniente Playas de Tijuana.

Respecto a los distritos con ubicación mas central es facil creer que su crecimiento se explica por un proceso de expansión

del area comercial central hacia los distritos aledanos.

Mientras tanto, el dinamismo de Mesa de Otay y Playas de Tijuana se debe a razones distintas. En ambos casos es importante el poblamiento de esas areas, pero ademas en el caso de Mesa de Otay, se debe tomar en cuenta que hay un proyecto deliberado de expansion hacia la zona, accion encabezada por el crecimiento industrial y la apertura de la nueva garita internacional.

En el escenario de las diferencias urbanas, estos distritos conforman una zona heterogenea entre si, pero que cuentan con elementos que favorecen su crecimiento mas o menos comunes.

Su misma localizacion, hace que tengan altas posibilidades de servir de soporte a las actividades comerciales y de servicios. No solo esta el hecho de que la mayor parte de ellas tienen una ubicacion practicamente central, sino que ademas en todas existen vias que las comunican entre si y con el resto del area urbana. Ademas son areas cuya poblacion tiende a formar mercados importantes dentro de la ciudad. Es decir, son fracciones de territorio que cuentan con una base importante de condiciones propicias al uso comercial.

Asi esta el caso de Playas de Tijuana que se encuentra significativamente localizado junto al Oceano Pacifico, y comunicado con el centro de la ciudad por vias de rapida circulacion. En la Mesa de Otay, por su parte, se ha logrado una conexion de multiples vias que comunican a varios puntos importantes de la ciudad como son el aeropuerto de la ciudad, la Universidad, la nueva central de autobuses, la zona industrial y la garita de Otay. Mientras tanto, en los distritos Libertad y Tomas Aquino, no deja de ser importante la via rapida que comunica el centro de la ciudad con el aeropuerto en el primero, y la principal ruta hacia el centro de la ciudad para una vasta zona que se extiende hasta despues del Instituto Tecnologico.

Es claro que la presencia de estas vias no es la explicacion definitiva de su importancia comercial, pero eviden-

temente son elementos que pesan en la decisión de localización de los establecimientos comerciales. Para el capital, lo verdaderamente importante es que existan ciertos aspectos que le reduzcan el costo de producción de sus mercancías, o lo que es lo mismo, que le permitan incrementar su ganancia. Las vías de comunicación son factores que se toman en cuenta para la implantación en la medida que pueden alterar la rotación del capital invertido.

2.2.3.-Las zonas de centralidad inferior.

Un tercer grupo de distritos, acumularon un nivel de centralidad que se ubica entre por un lado, la media del índice calculado sin el valor central y por el otro la media del número de establecimientos. Como resultado de la combinación de las dos medidas, también se incluyeron en este rango aquellos distritos que no obstante registraron menos establecimientos que la media, tenían un índice acumulado por encima del distrito un sitio más arriba de la media de este indicador. Así, el resultado, es una zona formada por 11 distritos ubicados en distintas áreas de la ciudad.

En esos distritos se localizaron un total de 2,076 establecimientos. El rango de su índice está entre 6,160 y 12,495 puntos. El distrito que más establecimientos registró el Francisco Villa, y el que tuvo menos fue el Nueva Tijuana-Ciudad Industrial.

Por su distribución en el área urbana, parece que el uso comercial del suelo en esos distritos está asociado con las necesidades inmediatas de las zonas residenciales en las que se establecen.

No obstante se puede sospechar que existen algunas diferencias en la explicación de su dinamismo.

Los dos distritos ubicados en La Mesa, así como el Postal,

el Buena Vista y el 20 de Noviembre, en realidad están participando en la concentración comercial en la toda esa zona.

Por su parte, en los distritos Sanchez Taboada, Obrera, Francisco Villa, Soler y El Mirador, probablemente se explican mejor por la demanda de los propios distritos.

Finalmente en el caso del distrito Nueva Tijuana-Ciudad Industrial, es de esperarse que se deje sentir el crecimiento industrial de la zona y la nueva apertura de la nueva puerta fronteriza entre los dos países.

2.2.4.-Las areas no centrales.

En el ultimo nivel se encuentran los 56 distritos que forman el resto de la ciudad. Su nula centralidad se puede comprobar en el hecho de que no obstante ser la mayor parte de la ciudad apenas concentraron en conjunto 2920 establecimientos durante todo el periodo. El rango de su frecuencia va desde cero en distritos como el F. Ballesteros y Rancho el Grande a 156 en el Esmeralda cerca de La Mesa.

Internamente tienen una media de 52 establecimientos y una desviacion estandar de 41, lo cual revela que aun en este nivel siguen existiendo diferencias sustanciales.

Su índice acumulado apenas si rebasa en un solo caso la cifra de 6,000 puntos.

Los distritos que entran en este rango, son las zonas residenciales del Sur-Oriente de la ciudad y las que se encuentran ubicadas despues de las zonas comerciales de segundo orden en la parte central y hasta mas allá del libramiento sur.

Se tiene así que en el espacio urbano de Tijuana, durante los ultimos años se ha visto, como se esperaba, una persistencia de las diferencias en cuanto a la concentración de establecimientos comerciales. Los efectos de su localización fronteriza, se aprecian cuando se observa que las diferencias apuntan hacia una

mercada concentración en las zonas cercanas a la línea. Y más concretamente hacia las puertas de entrada a Estados Unidos.

El centro tradicional, sigue acumulando las funciones comerciales, pero se nota el surgimiento de un espacio para esos fines, en la Zona del Río y la consolidación de una área comercial de máxima centralidad en La Mesa.

Junto a la concentración que se ha señalado, hay una vasta zona de la ciudad con bajos niveles de actividad, lo cual seguramente fortalece la presencia del centro como área comercial importante. Existe pues una tendencia normal de localización de los establecimientos comerciales. Y acaso el hecho más destacado en esa normalidad, es la ubicación del centro de la ciudad en un extremo de la misma, lo cual evidentemente se explica por la presencia de la línea fronteriza.

2.3.-Principales actividades en las áreas comerciales centrales.

Son áreas comerciales centrales los distritos que pertenecen a los primeros tres niveles de centralidad que se acaban de discutir. Como se vió, en esos distritos fué donde más se concentraron los establecimientos comerciales o de servicios que se abrieron en el periodo 1986-1987.

Si se observa cuales son las actividades principales en esos distritos dado que, como se vió en paginas anteriores, aún dentro de este sector hay ciertas actividades con mayor dinamismo, se puede ver que existen algunas diferencias en la estructura comercial de los mismos.

En el siguiente cuadro, se muestra el porcentaje de establecimientos instalados en cada distrito de los que resultaron con mayor centralidad, y que pertenecen a cada una de las actividades seleccionadas. De acuerdo con ese indicador, se puede ver que hay un grupo de 15 actividades que tienen mayor peso en

cuando, unos alguno de ellos.¹² Aunque tambien se aprecia que su importancia varia entre los distritos, y no siempre es igual el numero de ellos en la que cada actividad son importantes. Esas diferencias constituyen una muestra de el nivel de diferenciacion urbana que se tiene en la ciudad en lo que se refiere a la concentracion de establecimientos.

Algunas actividades son muy importantes en todos los distritos, pero otras solo lo son para algunos de ellos. Un analisis mas detallado de estas diferencias podra contribuir a tener una idea mas precisa de tal diferenciacion.

La compraventa de alimentos y bebidas preparados en tiendas de abarrotes, miscelaneas, vinaterias, refresquerias etc. es una actividad importante en casi todos los distritos. Las unicas tres excepciones, son los distritos Centro tradicional, Chapultepec y La Mesa, distritos donde esa actividad apenas si representa entre el 4 y el 5 por ciento del total de establecimientos.

Esta, que es una actividad predominantemente asociada a las demandas mas inmediatas de abasto de la poblacion, proporcionalmente fue mas importante en los distritos Sanchez Taboada, Obrera, y Juarez.¹³

En dichos distritos, los abarrotes representaron mas del 25 por ciento del total de establecimientos instalados, e incluso en el Sanchez Taboada, ese tipo de negocios representaron mas de la mitad de los que se instalaron entre 1982 y 1987.

En el caso de este distrito, asi como en el Obrera, dos fac-

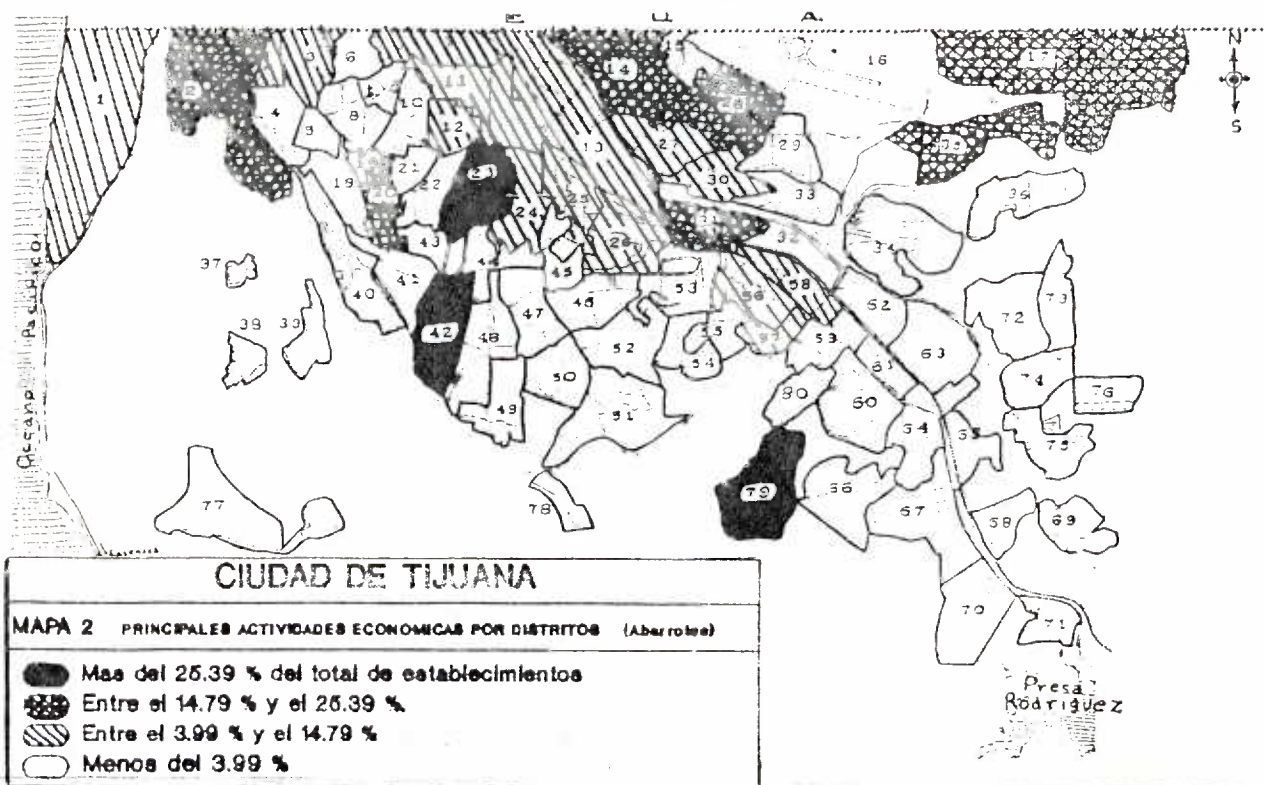
12. Me refiero a las cinco actividades que en cada distrito tienen el porcentaje mas alto y que en conjunto suman mas del 50 por ciento del total de establecimientos abiertos, con excepcion de los distritos Casqui-tepec, Calette, Madero, y Las palmas, donde la suma estuvo entre 40 y 50 por ciento. Y en los distritos Libertad y solar, donde se tomo en cuenta a 7 y 6 actividades respectivamente ya que algunas de ellas tenian un porcentaje similar.

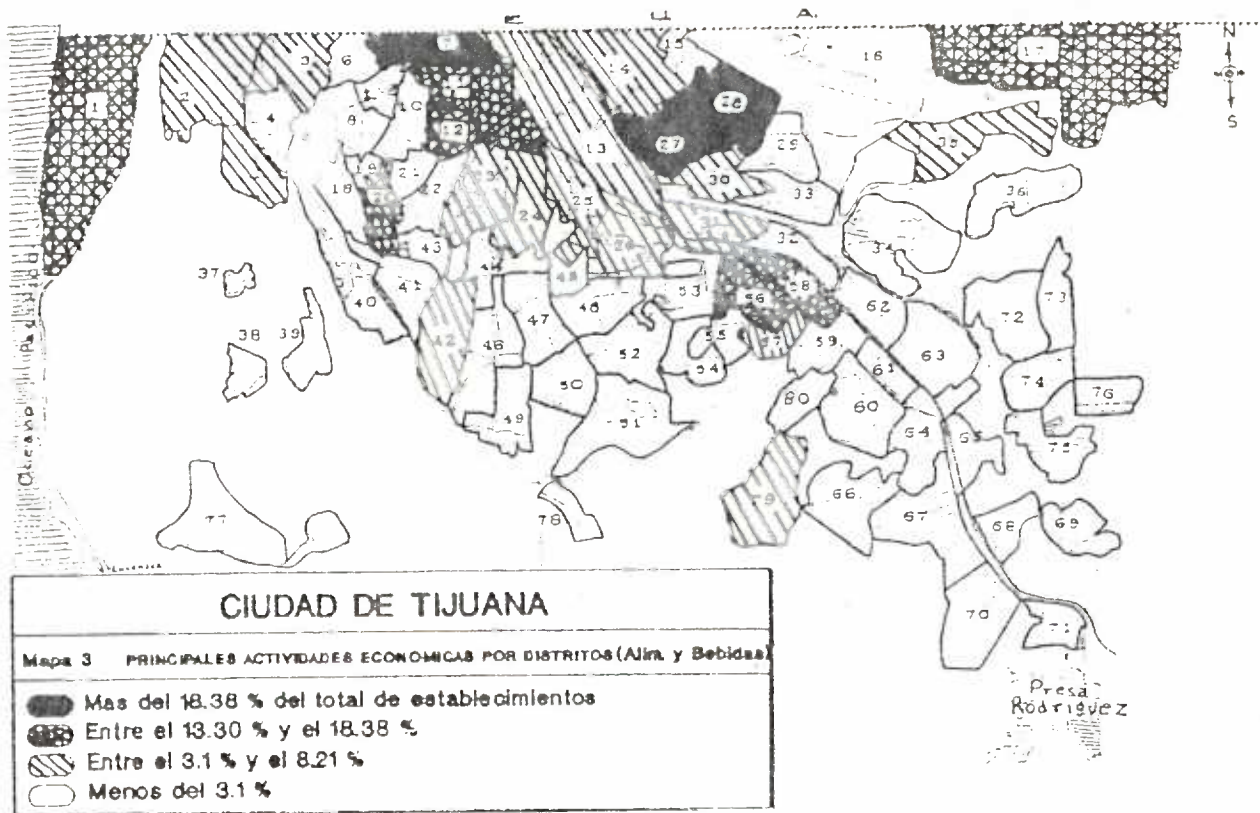
13. Una vez mas, el criterio para agrupar los distritos en su rango respectivo ha sido el uso de las medidas de dispersion sobre el porcentaje de establecimientos de cada rama en todos los distritos. Los niveles que siguen siendo entonces por debajo de la media, entre ese punto y la primera desviacion estandar y el resto de la distribucion.

tores que muy probablemente estan asociados son, por un lado las características de la demanda que ahí se localiza. Y por el otro el relativo aislamiento que dichas colonias tienen con respecto al resto de la ciudad.

En efecto, ambas colonias son eminentemente populares, y, como luego veremos en el capitulo de politica urbana, son areas urbanas de acceso relativamente dificil por lo que se les va a considerar como un problema urbano que merece resolverse en el corto plazo. Es decir, se trata de areas urbanas no favorecidas por el proceso de diferenciación espacial, y en ese sentido las posibilidades de que su espacio sea usado para fines comerciales y de servicios se limita a las actividades mas elementales.

Hay siete distritos donde el porcentaje de establecimientos de abarrotes oscila entre el 14.79 por ciento y el 25.39. Estos son El Mirador, Francisco Villa, Veinte de Noviembre, Libertad, Tomas Aquino, Mesa de Otay y Nueva Tijuana.





En el resto de los distritos, el porcentaje es inferior al 14.79 por ciento. Esto, en comparación con lo que ocurre en los distritos anteriores, se puede considerar un nivel bajo de participación.

Otra de las actividades que esta muy extendida en casi todos las areas comerciales centrales, es la de Preparación y servicio de alimentos y bebidas. Los restaurantes, los bares, cafeterias, loncherias etc. son negocios que encuentran altas posibilidades de operar con exito en Tijuana y mas concretamente en ciertas areas de la misma.

A diferencia de los abarrotes, los establecimientos de Alimentos y bebidas, tienen una mayor tendencia a localizarse en areas con mejores condiciones para usar el espacio urbano para fines comerciales.

En los años recientes, esas posibilidades se han explotado

sobre todo, en los distritos Postal, Tomas Aquino, y Zona Norte. En donde mas del 18 por ciento del total de establecimientos instalados se dedicaba a ese servicio.

Asimismo, En distritos como el centro de la ciudad, La Mesa, Independencia, Francisco Villa, Playas de Tijuana y Ciudad Industrial, participaron entre un 13 y un 18 por ciento.

Y finalmente en el resto de los distritos, entre ellos la Zona del Rio, Mesa de Otay etc. Ese porcentaje fué menor al 13 por ciento quedando en el extremo El Sanchez Taboada donde apenas si alcanzó el 2 por ciento.

Un factor que no debe dejarse a un lado es que en distritos con mejores condiciones como la Zona del Rio o el Centro tradicional, se implantan los negocios relativamente mas grandes. Los efectos útiles que proporciona la ciudad en dichas areas tienden entonces a ser aprovechados por los grandes inversionistas del ramo.

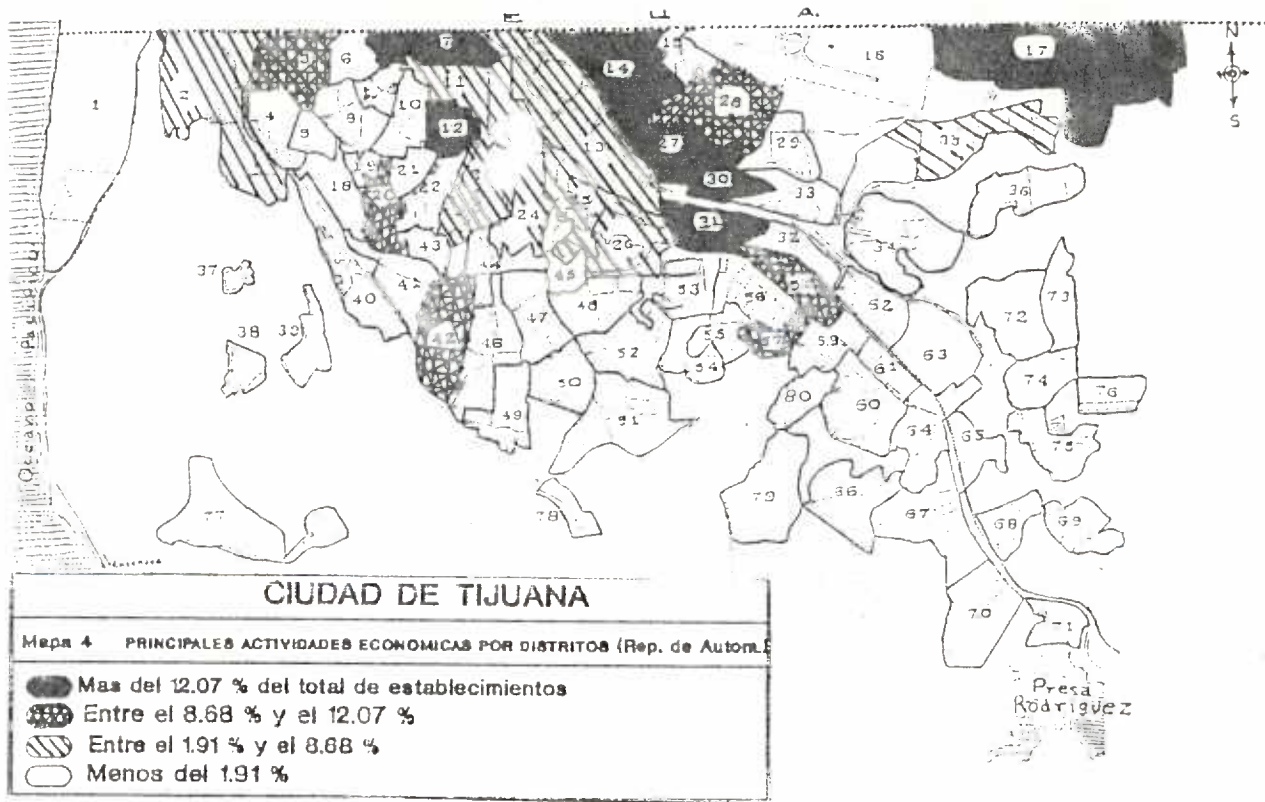
Es así como en los distritos Centro, Zona del Rio, Calette, Madero-Cacho, y Chapultepec, se instalaron despues de 1982 un total de 31 restaurantes clasificados como turisticos, que en conjunto representan el 81 por ciento del total de establecimientos con esa categoría. Estos dan empleo al 84 por ciento de los empleados que laboran en ese tipo de negocios, y representan el 86.9 por ciento de la oferta de ese servicio.¹⁴

Un tercer grupo de actividades que tambien esta muy extendido en todos los distritos que forman las areas comerciales centrales, es el relacionado con la reparaci6n de vehiculos.

A este grupo pertenecen las tapicerias, talleres eléctricos y mecánicos, talleres de laminado y pintura etc.

Lo interesante de la estrategia espacial de este tipo de

14. Segun informacion proporcionada por la Camara Nacional de la industria de restaurantes y alimentos condimentados. (CANIRAC). Esta informacion cubre hasta el 19 de agosto de 1987. La clasificacion como Turistico es otorgada a cada establecimiento por la propia camara, con base en indicadores del servicio, y la calidad de las instalaciones.



negocios es su tendencia ya no tanto a permanecer en las áreas de mayor centralidad como lo son el centro de la ciudad y la Zona del Rio, sino a ubicarse en sus inmediaciones y en menor grado en áreas relativamente apartadas.

Es así como en varios de los distritos que rodean esa area, los talleres de todo tipo para automovil, representaron mas del 12 por ciento del total de establecimientos instalados durante el periodo 1982-1987. De hecho solo uno de los distritos en este nivel no esta ubicado en esa zona.

Por otra parte tambien representaron un porcentaje relativamente importante en distritos como el Soler, Obrera, Francisco Villa, La Mesa, Contreras y Tomas Aquino.

En contraste, en el centro de la ciudad solo representaron el 6 por ciento, que no deja de ser una cifra alta, si se tiene en cuenta la gran concentración que en total se tiene en dicha

zona, y en el caso de Zona del Rio apenas llegaron a ser ligeramente superior al 1 por ciento.

Ademas de las actividades descritas en detalle hasta este momento, se encontro, que en los distritos de mayor centralidad (Centro-Zona del Rio-La Mesa), tambien son importantes la compra-venta de otros articulos para el hogar y artesanias, la venta de ropa y articulos de vestir, los servicios medicos en el centro, los servicios profesionales en la Zona del Rio, y la comercialización de materiales para construcción en La Mesa.

Sin ir mas adelante en el estudio del cuadro que presenta la composición por actividades de la estructura comercial de los distritos, es facil observar que el dinamismo de ese sector tiene una expresión espacial diferenciada al interior de la ciudad. Es evidente que no todos los capitales encuentran las mismas posibilidades de obtener ganancias en las mismas condiciones y que a distintas actividades donde estos son invertidos tambien se presentan distintos patrones de distribución al interior de la ciudad.

Se puede decir que tambien existen elementos para suponer que al nivel de concentración de establecimientos, implica una concentración en el empleo. Si bien es cierto que esa relación no es muy directa, puesto que en la medida que a mayor tamaño de los establecimientos su número tienda a disminuir; si la comparación se hace entre establecimientos con características mas o menos similares, tal concentración se hace mas evidente. Existen prácticas de consumo que afectan la distribución espacial de los locales.

2.4.-Áreas comerciales y valor del suelo.

Respecto a la relación entre valores del suelo en el interior de la ciudad y la localización de establecimientos comerciales, es muy común que se elabore un razonamiento en el sentido

de que, por una parte, hay una relación estrecha entre los valores del suelo y la centralidad de su localización y, por la otra, que los establecimientos comerciales y de servicios tienden a ocupar tales espacios.

Las explicaciones que se dan de este fenómeno coinciden en señalar que el uso para fines comerciales y de servicios tiende a la localización central.

Como se vio en el capítulo segundo, los economistas de la vertiente neoclásica, al dar mayor importancia al valor de cambio del suelo, basan sus explicaciones en la mayor accesibilidad de dichas áreas. Se alega que la demanda por el espacio centralmente localizado hace que sus precios se incrementen, provocando con ello una segregación espacial de los distintos usos, en la cual los comercios y los servicios están en posibilidades de ocupar las localizaciones más demandadas.

Ese es un hecho que en efecto ocurre; sin embargo, como se vio también en ese capítulo, la explicación se detiene en su modelización, de tal suerte que el valor del suelo está en función de la distancia al centro.

Lo que no explica ese esquema es que hay una diferenciación espacial de los valores del suelo muy ligada a las prácticas sociales y a los valores de uso que distintas capas sociales asignan al espacio y a su localización; y que además existen mecanismos para influir en el mercado del suelo, que, para decepción de los teóricos de esa corriente, no funciona en forma competitiva.

Así por ejemplo si las áreas residenciales de los grupos sociales más privilegiados tienen altos precios no es por que están a una distancia al centro más favorable, eso puede ser cierto pero no constituye una explicación suficiente de las diferencias en el valor de los terrenos. Hay que tomar en cuenta otros factores.

Los valores del suelo, al no depender únicamente de la

oferta, se modifican según los intereses de la demanda respecto al uso de un predio determinado. El mercado del suelo, como escribe Topalov, es "el proceso social por el cual el capital elimina el obstáculo de la propiedad del suelo, transfiriéndole total o parcialmente las plusganancias localizadas que produce su valorización."¹⁵

Continuando con este razonamiento se puede llegar a plantear que la existencia de los niveles distintos de concentración a los que se ha hecho referencia, se debe a que para los comercios la ciudad presenta zonas que les resultan más apropiadas para obtener ganancias. Esto se debe a que una determinada localización reduce los costos de producción o bien permite acelerar el proceso de rotación del capital, que a fin de cuentas tiene un resultado similar.¹⁶

Puesto que el costo de producción disminuye a medida que se incrementa la cantidad de mercancía realizada, se buscará una localización que haga posible tal aceleración, aun sabiendo que la parte que corresponde a la ubicación se incrementa.

Esa es la razón por la cual se pueden distinguir áreas urbanas con altos valores del suelo, pero que ofrecen grandes posibilidades para realizar la mercancía, y más concretamente, determinadas mercancías. Mas aun, su alto valor se debe a que facilitan la obtención de ganancia.

Sin embargo, los altos valores del espacio urbano no siempre se explican por esta razón. En ocasiones, y eso es algo discutido con amplitud en el trabajo de Topalov, esos valores se

15. Este autor considera además que "el elemento determinante en los procesos de localización será el importe total de la plusganancia localizada, que articula los diferentes tipos de plusganancias particulares" Véase Topalov op. cit. p. 240.

16. A nivel conceptual, el costo de producción de este sector se forma con la adición del costo de ubicación en un determinado punto de la ciudad, y el costo de producción normal. Es decir asociado más bien con el pago de otros factores que intervienen en la realización de la mercancía ya sea que se trate de un bien o de un servicio.

explican por la formación de precios de monopolio.¹⁷

Esto explica porque también existen áreas urbanas con altos valores del suelo que no registran concentración de actividades comerciales.

Así, suponiendo que hay una disputa entre distintos usuarios por disponer de un espacio determinado, la manera como acceden a él es por la vía de la ganancia que pueden generar.

La ubicación es entonces el puente que une el acceso al espacio y las ganancias que se obtienen. Vincula esas ganancias a los precios del suelo.

Si la ubicación es capaz de modular las plusganancias realizables en una zona urbana, si las de un sector en particular se pueden realizar en dicha área, y se pueden transformar en rentas del suelo, entonces, visto en términos de la formación de áreas comerciales, se puede esperar que haya una relación directa entre precios del suelo y niveles de concentración de establecimientos comerciales.

O en otros términos, si el sector comercial puede obtener plusganancias más altas en determinadas localizaciones, y para hacerlo debe cubrir un costo de localización, es de esperarse que tal coincidencia se presente.

Si esto no ocurre es por que el mercado del suelo no funciona como el de otras mercancías.¹⁸

Para el análisis empírico del problema de la relación entre niveles de concentración de establecimientos comerciales y nivel de precios del suelo en la ciudad de Tijuana, se ha logrado construir una configuración espacial de los mismos para el año 1986.

17. De acuerdo con Topalov, "Un precio de monopolio significa una diferencia duradera permanente, entre el precio de mercado de una mercancía y su precio de producción o su valor social: El precio, ya no está determinado por las condiciones de la producción, sino por las de la circulación." Ch. Topalov, op. cit. p.151

18. Recuerdese por ejemplo que son bienes imprescindibles, que por otro lado difícilmente entran al mercado una vez que están teniendo un uso determinado.

Es mas que nada una aproximación a partir de la distribución de los precios promedios. Estos fueron calculados con base en los datos de los contratos de compra-venta de bienes inmuebles durante ese año.¹⁹.

La investigación realizado en el registro público de la propiedad, arroja datos suficientes para dudar que el mercado del suelo no presenta las regularidades que se esperarían si se toma como variable independiente la distancia al centro.

Siguiendo la definición de centralidad propuesta en páginas anteriores, basada en los niveles de concentración de establecimientos comerciales; y clasificando los distritos urbanos según su nivel de precios,²⁰ se aprecia lo siguiente:

La zona de precios altos no queda delimitada en un espacio central unicamente.

En efecto, el centro de la ciudad, es con mucho, la zona donde los precios son mas elevados. Su promedio fue 6 veces más alto que el registrado en el distrito siguiente. Así, mientras que en el centro tradicional de la ciudad, el precio promedio fué de 596,509 pesos el metro cuadrado, en el resto de la ciudad, fué de 85,417 o menos.

19. La fuente de esta información es el Registro público de la Propiedad. En la revisión que se hizo quedaron fuera aquellas transacciones que fueron efectuadas en condiciones anormales desde el punto de vista del mercado de bienes inmuebles. Entre otras, las transmisiones por mandato judicial, los embargos, las sucesiones testamentarias etc. El supuesto básico para su eliminación es que tales transacciones podían inducir un sesgo al precio. Dos aspectos que se deben de tomar en cuenta en la explicación de esa relación, son: en primer lugar, se trata de precios declarados en el contrato y por lo tanto pueden diferir de los precios reales que se encuentran en el mercado. Al respecto se supone que el sesgo es constante, por lo que la relación de precios se mantiene. Por otro lado, debe advertirse que se trata de promedios sobre el total de transacciones, es decir se trata de contratos de compra-venta tanto de terrenos como de espacios construidos. En adelante, para el análisis empírico se sigue usando el término de valor del suelo en referencia a los precios promedios así obtenidos.

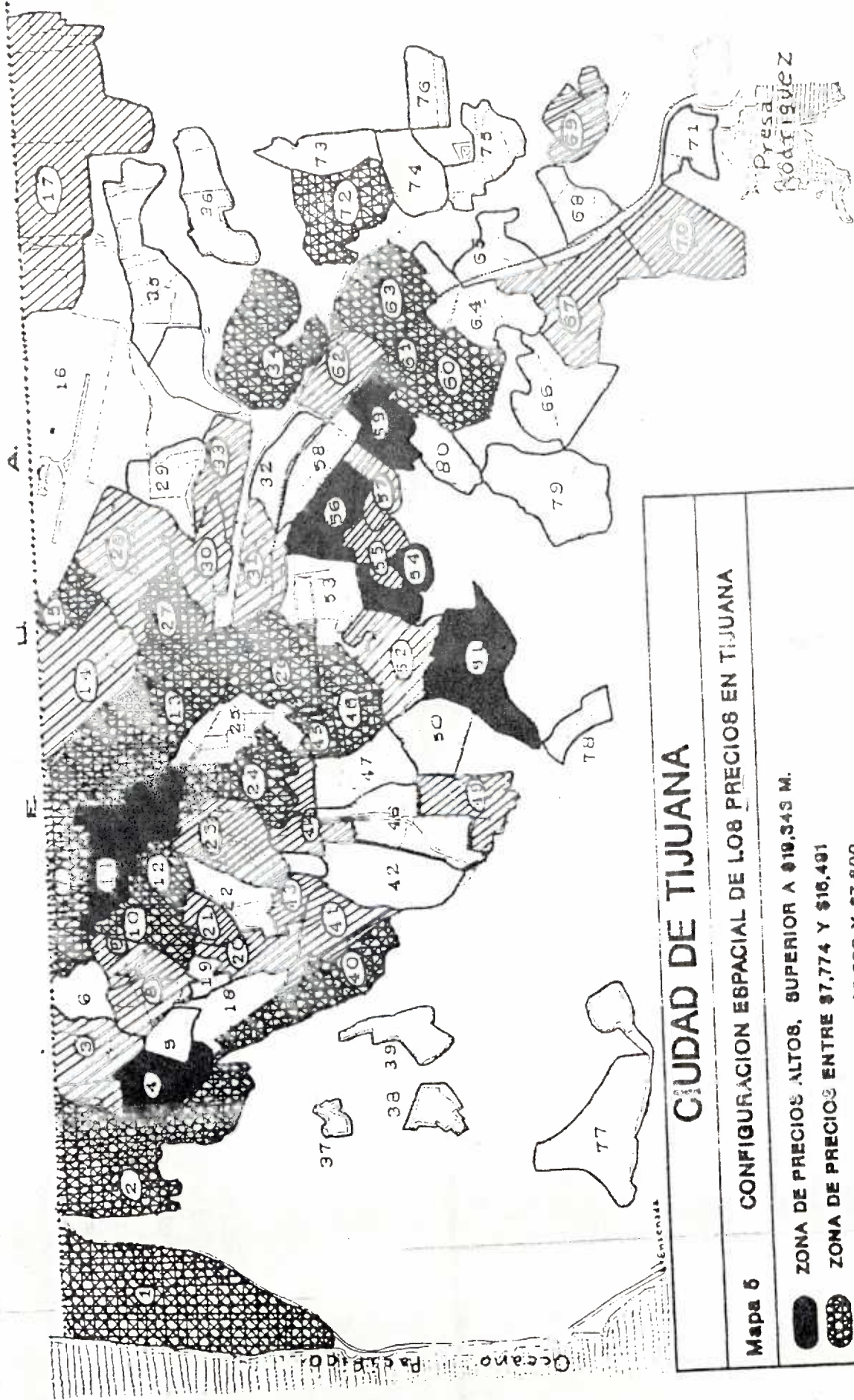
20. Esta clasificación se hizo mediante el uso de la media calculada en forma sucesiva sobre un total de distritos en el que se excluía cada rango superior a la media anterior. En este caso, el nivel de precios alto, es el que presentan aquellos distritos por encima del precio promedio del total de distritos con al menos un contrato. Y los dos niveles restantes se ubican entre el precio promedio de los distritos restantes, y la media anterior correspondiente.

CONFIGURACION ESPACIAL DE LOS PRECIOS EN LA CIUDAD DE TIJUANA.

	Valor	Superficie	V/B	Casos
11 Zona centro	3049356661.0	5112.0	596509.5	21
51 Aguaje de la tuna	94581923.0	639.0	83417.7	5
39 Durango	81210351.0	997.0	81434.7	4
4 Los altos	456700050.0	12321.0	37066.8	30
54 Golinas de agua caliente	46280069.0	1667.0	27762.5	10
56 Las Palmas	228935678.0	11537.0	19843.6	31
27 Postal	29684073.0	1800.0	15491.2	5
10 Altamira	53617434.0	3331.0	16000.4	11
60 Las Huertas.	359450969.0	22915.0	15686.3	70
15 Las Californias	139563266.0	9397.0	14848.7	34
7 Zona norte	148729289.0	10674.0	13933.8	32
24 Madero	90673376.0	7002.0	12803.4	13
26 Chapultepec	423588747.0	33393.0	12744.1	86
1 Playas de Tijuana	1516819043.0	131274.0	11554.6	471
61 Las brisas	14347859.0	1282.0	11191.5	5
45 Chula vista	12730333.0	1145.0	11118.2	2
63 Yamille	4890360.0	446.0	10964.8	3
2 El sirador	150665873.0	15981.0	10776.5	46
12 Independencia	74982837.0	7375.0	10167.2	20
34 Los Alamos	90698920.0	8921.0	10166.9	24
72 El lago	122072841.0	12562.0	9717.6	19
48 Rancho el grande.	13373000.0	1570.0	8517.8	2
40 P. de Sta. Julia	4698419.0	570.0	8242.0	4
13 Zona del Rio.	483817130.0	62491.0	7774.2	78
57 Contreras	19474600.0	2041.0	7581.9	6
3 Soler	53136438.0	7667.0	6930.5	20
30 Buena Vista	56181988.0	8342.0	6734.0	21
28 Tomas Aquino	60932846.0	9064.0	6722.5	29
31 20 de Nov.	27881650.0	4216.0	6613.3	7
43 La cima	3842250.0	593.0	6497.6	3
44 Guadalupe	42234928.0	6746.0	6407.0	13
21 Guerrero	24113588.0	3948.0	6107.7	10
9 Rosa	28498180.0	4856.0	6068.7	11
33 Guad. Vict.	2506000.0	500.0	5012.0	2
23 Morales	82148161.0	16526.0	4970.8	45
70 Los Reyes	13342000.0	2772.0	4813.1	6
59 Los Olivos	29724427.0	6277.0	4735.5	19
14 Libertad	93002864.0	22928.0	4143.3	38
49 Jardines del Rubi.	39430234.0	14509.0	4096.1	36
67 Los pinos	61276818.0	14962.0	4095.3	18
69 Azteca	7687983.0	1916.0	4012.3	3
20 Francisco Villa	31305890.0	7815.0	4006.9	12
17 Nueva Tijuana-Cd. Ind.	536800107.0	133984.0	4004.2	35
52 El planetario	13284000.0	3341.0	3976.1	4
41 Manuel paredes	5329950.0	1339.0	3922.0	5
8 Herrera	20551540.0	5564.0	3693.7	11
62 Fortin de las flores	11369700.0	3516.0	3253.7	3
65 Las arboledas	1390000.0	450.0	3000.0	1
22 Hidalgo	11441063.0	3850.0	2971.7	10
80 Esperadores	700000.0	250.0	2800.0	1
36 Casapstre aurua	30857351.0	11779.0	2619.7	60
77 La jolla	23327450.0	9266.0	2517.5	9
42 Obrera	33714630.0	14035.0	2402.2	33
25 Calette	85660440.0	37273.0	2298.2	16
18 Ciudad Jardin	17895983.0	8135.0	2199.9	20
29 Indeco Univ.	158249099.0	76424.0	2031.4	41
39 Salvatierra	9113613.0	4969.0	1834.1	13
74 Guaycura	37923893.0	20789.0	1824.3	77
73 Ampl. Guaycura	30269690.0	25111.0	1203.4	99
46 Valle del Rubi	197271376.0	169283.0	1163.3	127
66 Reforma	14718551.0	14486.0	1016.1	59
64 Pinos de Aguero	4237894.0	4415.0	964.4	21
6 Aleman	435269.0	783.0	555.9	3
58 La mesa	345586626.0	644693.0	536.0	40
79 Sanchez Taboada	390625.0	1866.0	347.2	6
63 Los venados	111873.0	1248.0	89.6	4
71 La presa	97494374.0	1332357.0	73.2	27
17 Benito Juarez	63759.0	1508.0	42.3	6
35 Stay Jardin	436563641.0	19908803.0	32.8	36
37 D. Providencia	10237.0	403.0	25.1	2
53 Lomas de Agua Cte.	342307078.0	59838942.0	5.7	73
75 Cerro Colorado	82719168.0	16533879.0	5.0	42

T O T A L	11119127171.0	99362953.0	1211459.3	2212





FUENTE: Elaboracion con base en los contratos de compra-venta de bienes inmuebles registrados en los libros de comercio del Registro Publico de la Propiedad y del Comercio, del Gobierno del Estado de Baja California, correspondientes al ano de 1986.



Presidencia
Rodríguez

CIUDAD DE TIJUANA

Mapa 5 CONFIGURACION ESPACIAL DE LOS PRECIOS EN TIJUANA

-  ZONA DE PRECIOS ALTOS, SUPERIOR A \$19,343 M.
-  ZONA DE PRECIOS ENTRE \$7,774 Y \$16,481
-  ZONA DE PRECIOS ENTRE \$3,293 Y \$7,800
-  ZONA DE PRECIOS BAJOS, \$3,000 O MENOS

Océano Pacífico

Ensenada

Pero también registraron un nivel de precios alto, un distrito con centralidad inferior como lo es Las Palmas, y cuatro mas en los que no se habia detectado concentracion un nivel de concentracion de establecimientos importante durante el periodo.

Hay una zona que registra valores entre 7,774 y 16,491 pesos, que tiende a formar areas de relativa contigüedad y donde se observan diferencias en las actividades que tuvieron mayor importancia.

La primera de esas areas, se encuentra en torno al centro de la ciudad, cubriendo un distrito de centralidad inferior, varios de los que se habian clasificado de segundo orden, la Zona del Rio, y areas residenciales como los distritos Rancho el Grande y Chula Vista.

En el area de centralidad inferior que entra en este rango de precios, predominó la instalación de establecimientos de alimentos y bebidas los talleres mecánicos, y las tiendas de ropa. Mientras tanto, los distritos de segundo orden que no entraron en este rango fué mas importante los abarrotes en el Juarez, y la reparación de vehículos en el Libertad.

Un segundo nucleo tiende a formarse con distritos que no habian registrado niveles importantes de concentracion de establecimientos mismos que se ubican en el sur-oriente de la ciudad en las inmediaciones del Boulevard Diaz Ordaz y la via del Ferrocarril, extendiendose hasta la zona de la Central Camionera en el distrito Los Alamos incluyendo El Lago.

Hay un tercer grupo formado por dos distritos proximos al libramiento sur, en el que se podria incluir tambien Playas de Tijuana. La concentracion comercial entre esos distritos es tambien heterogenea. Asi mientras que Playas pertenece al segundo rango de concentracion, El Mirador se encuentra en el tercero, y El pedregal de Sta. Julia no registro concentracion alguna. Por otra parte, Mientras que en Playas predominaron los establecimientos de preparacion de alimentos y Bebidas, en El

Mirador lo hicieron los establecimientos que expenden alimentos y bebidas elaborados en miscelaneas, tiendas de abarrotes etc.

Una tercera zona, mantiene un nivel de precios que va de una cifra ligeramente superior a los tres mil pesos, hasta los 7,600. Esta se localiza basicamente en los distritos ubicados al oriente de la Zona del Rio rumbo al Aeropuerto, Y entre, por un lado, los nucleos formados por el centro y los distritos del nivel dos que lo rodean y por el otro, los que se extienden cerca del Libramiento Sur. En este rango, aparecen tambien algunos ubicados hacia la antigua carretera a Tecate, y la Zona Industrial.

3.- La dinamica de construccion para fines comerciales: La ocupacion del espacio urbano.

Para conocer las caracteristicas del proceso de ocupacion del espacio urbano con mayor detalle, un aspecto relevante de estudiar es la creacion o de espacios con el fin expreso de servir de soporte a las actividades comerciales y de servicios.

La dinamica de construccion, como se puede denominar a ese proceso, indica aspectos de la organizacion comercial en su conjunto. Revela entre otras cosas, los cambios en las caracteristicas de los espacios demandados, patrones de distribucion territorial y la aparicion de nuevas formas de organizar la construccion de esos espacios asi como su operacion.

Para observar ese proceso la informacion de las licencias de construccion resulta de gran utilidad.

En ellas se observa que entre 1982 y 1987, el numero de construcciones y la superficie construida presentan tendencias que no corren parejo en el mismo sentido²¹. A mayor numero de con-

21. Las cifras que aparecen en esta seccion son el resultado de la consulta al archivo de licencias de construccion de la Secretaria de Asentamientos Humanos y Obras Publicas del Estado de Baja California,

strucciones no se ocupa necesariamente una superficie mas grande. Y la diferencia que se encuentra es sintomática de las transformaciones que esta registrando el sector comercial en los últimos años.

En la gráfica uno se anota el número de permisos otorgados durante el periodo y se distinguen los siguientes cambios: entre 1982 y 1983 hay un ligero incremento en el número de construcciones pues se pasa de 185 a 195. Al año siguiente se registra una reducción hasta 166 y a partir de esa fecha la cantidad crece hasta 1986 cuando se alcanza la cifra mas alta del periodo, misma que fue de 241 construcciones. Y por ultimo, para el año siguiente hay una drástica reducción de casi un 50 por ciento en el número de obras.

Pero estos altibajos no expresan por si mismos el proceso real de ocupacion del suelo, mas bien, indican cambios en la estructura del sector.

Al compararse con la superficie construida se aprecian mejor los rasgos del proceso.

Los datos de este último indicador (Vease gráfica 2 en la pag. sig.), señalan una disminución entre 1982 y 1984 en 75 mil metros cuadrados de superficie construida. De hecho, los 107 mil metros cuadrados que se construyeron en 1984, son la menor superficie que se construyó en un año de los incluidos en el periodo.

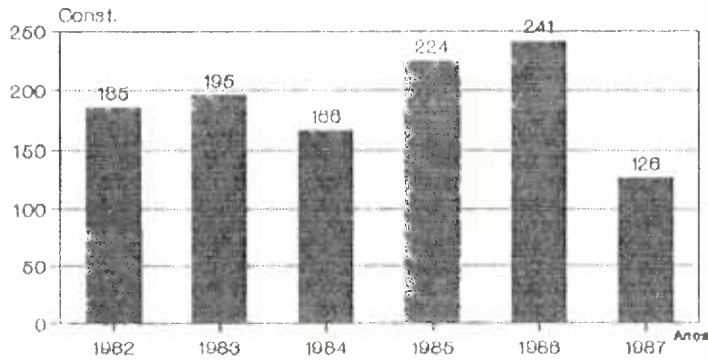
Como se aprecia en las gráficas uno y dos, la diferencia del número de construcciones que tuvo un comportamiento muy irregular con una fuerte disminución en el último año; en la superficie construida hay un crecimiento sostenido despues de 1984.

Un hecho que conviene destacar en este contraste es el que se presenta en 1987; a saber, mientras el número de construcciones se redujo en forma considerable durante ese año respecto a lo ocurrido el anterior, la superficie construida literalmente

(Residencia Tijuana).

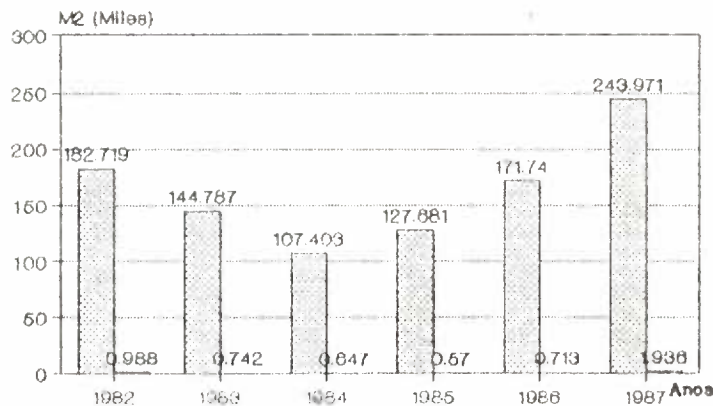
EL COMERCIO EN TIJUANA. (Ocupacion del Espacio Urb.)

CONSTRUCCIONES
■ No. de Const.



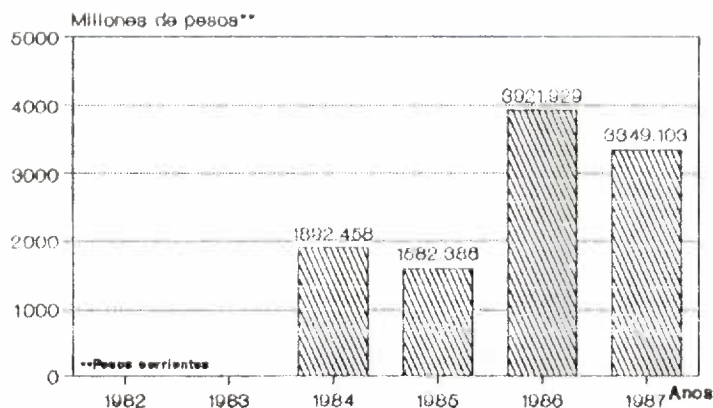
Fuente, Archivo de licencias de construccion SAHOPE, (Inv. Directa)

Grafica 2 ■ Sup. Const. □ Sup. Prom.



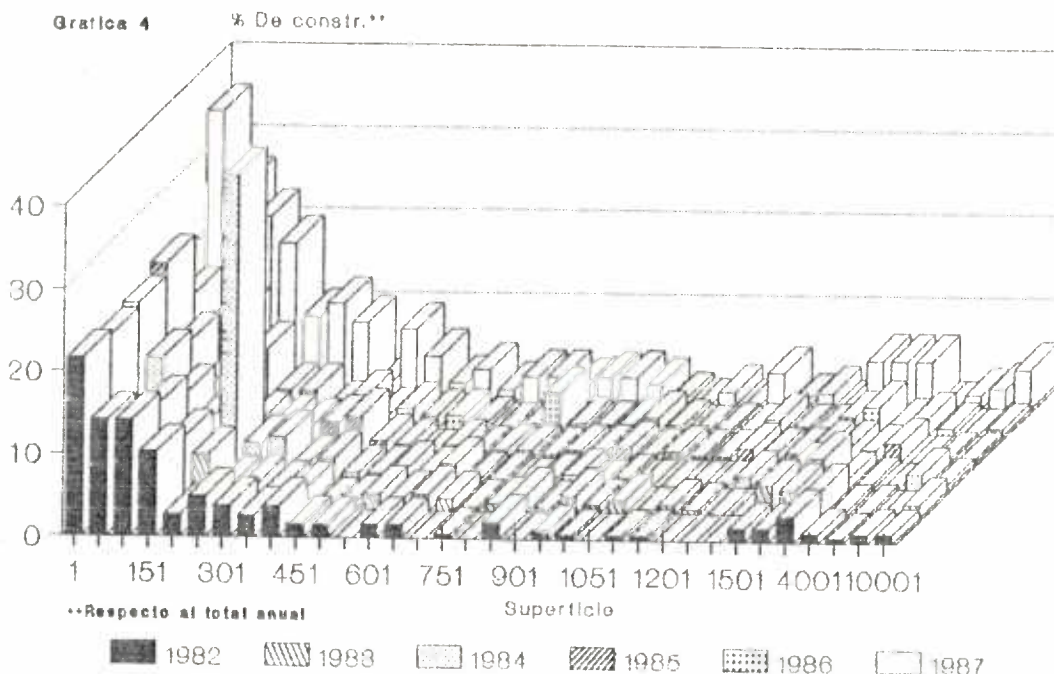
FUENTE: Archivo de licencias de construccion SAHOPE, (Inv. Directa)

Grafica 3 ▨ Inversion



FUENTE: Archivo de licencias de construccion SAHOPE, (Inv. Directa)

CONSTRUCCIONES PARA USOS COMERCIALES Distribución según superficie en M2.



Fuente: Archivo de licencias de construcción, SAHOPE. (Inv. Directa)

dió un salto de 171 mil metros cuadrados entre un año y otro. Alcanzando en 1987, la cantidad de 243 mil metros cuadrados.

Se aprecia que para 1987 el auge comercial se estaba encaminando hacia la demanda de espacios relativamente más grandes. Hecho que implica la presencia de capitales más fuertes tanto en la construcción como en la explotación de los espacios construidos.

Dos aspectos que apoyan parcialmente esa suposición, son: primero, la elevación del tamaño promedio de la superficie por construcción, y una aparente reducción en la relación inversión/M².

En las obras emprendidas en el 87 la superficie promedio es superior a la de cualquier otro año en el periodo, Incluso por encima de la que se tenía en 1982 cuando se había registrado un promedio de 988 metros cuadrados de superficie por construcción.

Por otro lado, en la grafica 3 tambien se observa que hay un cambio importante en la inversión, lo cual teniendo en cuenta el incremento de la superficie construida, redonda en su disminución por metro cuadrado.

Por otro lado, si se observa la distribución de las construcciones segun determinados rangos de tamaño de las mismas, también se puede distinguir que la demanda por espacios comerciales forma un mercado muy fragmentado.

La gráfica cuatro muestra esa tendencia. Es común para todos los años una tendencia a la concentración en los rangos de menor tamaño. Los espacios construidos, tienden a ser menores 150 metros. Lo cual indica que hay un predominio en la demanda por ese tipo de espacios.

Sin embargo, también se observa que una demanda relativamente alta aparece para el rango entre 1500 y 4000 metros. En este mismo rango, el crecimiento que había mencionado anteriormente, hace que para 1987 las construcciones con ese tamaño alcancen mas del cinco por ciento de la oferta total de espacios construidos en ese año.

La dinámica de la construcción es entonces un proceso que presenta dos tendencias mas o menos definidas: en primer lugar, la creación de espacios para el comercio y los servicios ha incorporado cantidades cada vez mas grandes de superficie. Y en segundo lugar esa incorporación se logra siguiendo una tendencia de polarización en la que la mayoría de las construcciones caen en rangos de baja superficie, y por otro lado, grandes superficies son consumidas por un número reducido, pero relativamente importante de construcciones.

4.-Las grandes inversiones en centros comerciales.

La presencia de los grandes centros comerciales es un hecho que revela en forma más clara las transformaciones que están

teniendo lugar en el sector durante los últimos años en Tijuana. Se trata de cambios tanto en las formas de reproducción del capital como en su lógica de distribución en el área urbana.

Un análisis somero de las características de los centros que se abrieron o están en construcción en la ciudad, sirve para comprender que dichos cambios están aparejados. Los elementos que se pueden distinguir en este análisis son básicamente, la penetración del capital que ellos implican, la composición de la estructura comercial de los mismos, y su lógica de distribución.

El análisis se basa en los 8 centros comerciales que se abrieron entre 1984 y 1987 y algunos de los que estaban en proyecto. La lista completa es la siguiente: El Centro Comercial Astra abrió en 1984, en las inmediaciones del cruce conocido como 5 y diez, en La Mesa. Plaza Revolución y Plaza Patria se inauguraron en 1985 el primero sobre la Avenida Revolución, en el centro de la ciudad y principal calle turística del mismo, y el segundo sobre el boulevard Díaz Ordaz. En 1986 se abrió en la zona del río Plaza Fiesta justo a dos de las áreas comerciales y de servicios más importantes de la ciudad como son El Centro Cultural Tijuana y el centro comercial Plaza Río. En ese mismo también se abrió el centro comercial Blanco Libramiento. También en este periodo, surgieron el centro comercial de Otay, el Fiesta Americana con el hotel del mismo nombre y frente a este, el Plaza Corona.

Adicionalmente, estaban en proyecto la segunda sección del centro comercial Otay, y en la zona del río, Plaza Villas del Río, el centro comercial Los Portales y el Viva Tijuana, así como la tienda Sanborn's que sin ser propiamente un centro comercial, sí forma parte de los cambios que interesa señalar.

Desde el punto de vista de la reproducción del capital, lo que se destaca es una aceleración en la concentración del mismo y la presencia de grandes capitales nacionales. Hay una penetración

importante de los grandes consorcios comerciales en un sector que se encontraba dominado por los capitales regionales. Lógicamente a estos cambios corresponde un nuevo patrón de distribución espacial al que se acomoda muy bien la implantación de centros comerciales. En pocas palabras, el centro comercial es la expresión más evidente del proceso de concentración del capital, y de las nuevas formas que esta adquiriendo su reproducción.

Un centro comercial constituye un cambio sustancial en la forma de organizar la comercialización y en la forma de obtener una ganancia. No solo porque es necesaria la presencia de grandes capitales para financiar su construcción, sino porque, (condición igualmente indispensable), las empresas que ahí se instalan deben también desembolsar grandes inversiones para poder operar en tales espacios.

Por ejemplo, en el centro comercial de Otay, los inversionistas particulares habían gastado hasta Agosto de 1987, cerca de 15,000 millones de pesos tan solo en la adaptación de sus negocios, sin contar con los 19,800 que habían invertido las principales tiendas que ya se habían instalado o proyectaban hacerlo en fecha posterior.²²

Dada esta situación, el éxito del centro comercial se explica precisamente por el grado de concentración de capital al que responde. Pues depende de la posibilidad que cada capitalista individual tiene de acelerar la rotación del capital con el que opera. Ese es un hecho conocido entre quienes participan tanto en la construcción de tales centros como quienes los explotan comercialmente, de ahí que se procure crear espacios comerciales con las ventajas de aglomeración más favorables.

Se trata de aprovechar las condiciones que propician la realización de las mercancías. El objetivo práctico de los

22. Información obtenida de una carta dirigida a la Secretaría de Desarrollo económico del Estado, de parte del gerente general de DIBCA S.A., empresa titular de ese centro comercial, en Agosto de 1987.

centros comerciales es retener al cliente ofreciéndole amplios y variados bienes y servicios. Y este objetivo va a influir tanto en la forma como se componen los mencionados centros como en su lógica de implantación. La aparición de estos espacios no es definitivamente, un fenómeno espontáneo. Surge porque hay una mayor penetración del capital en el sector, y porque existen las condiciones necesarias para lograr su reproducción.

Con la información del cuadro siguiente es posible trazar un esbozo de las características generales de los centros comerciales de la ciudad.

La superficie de estos espacios es muy variable. Así hay centros comerciales relativamente pequeños como es el caso de Los Portales, que tienen una extensión de 3,857 M², o bien abarcar grandes extensiones de terreno como en el caso de Viva Tijuana y Otay, donde se llega a 74,617 y 93,694 M² en forma respectiva. Además de ello, disponen de grandes cantidades de espacio para estacionamiento.

Logicamente, estas variaciones están relacionadas con el número de establecimientos que pueden localizarse en ellos. Así, hay centros proyectados para más de 200 locales, mientras que otros quedan abajo de los 100.²³

Como es de esperarse, se trata de inversiones multimillonarias. Su rango va desde los 2,000 millones hasta los 27,000.

En lo que se refiere a su estructura interna, se distinguen dos tipos de centros:

Los más importantes, en lo que se refiere a su inversión y superficie son aquellos donde hacen su aparición los grandes consorcios comerciales tanto regionales como nacionales. Así, mientras que en Villas del Río, ahora Pueblo Amigo, se proyecta

23. En el cuadro, se puede ver que Samborn's solo cuenta con un establecimiento. pero eso constituye una excepción, ya que su inclusión se debe al resto de las características que como luego se verá, son un factor importante en la organización del sector en su conjunto.

la apertura de una gran tienda de autoservicio de la cadena Casa Ley; en Otay, acompañaron la apertura del centro una sucursal de Comercial Mexicana, y dos salas de cine del Circuito Ramirez.

CARACTERISTICAS DE ALGUNOS CENTROS COMERCIALES EN LA CIUDAD DE TIJUANA.

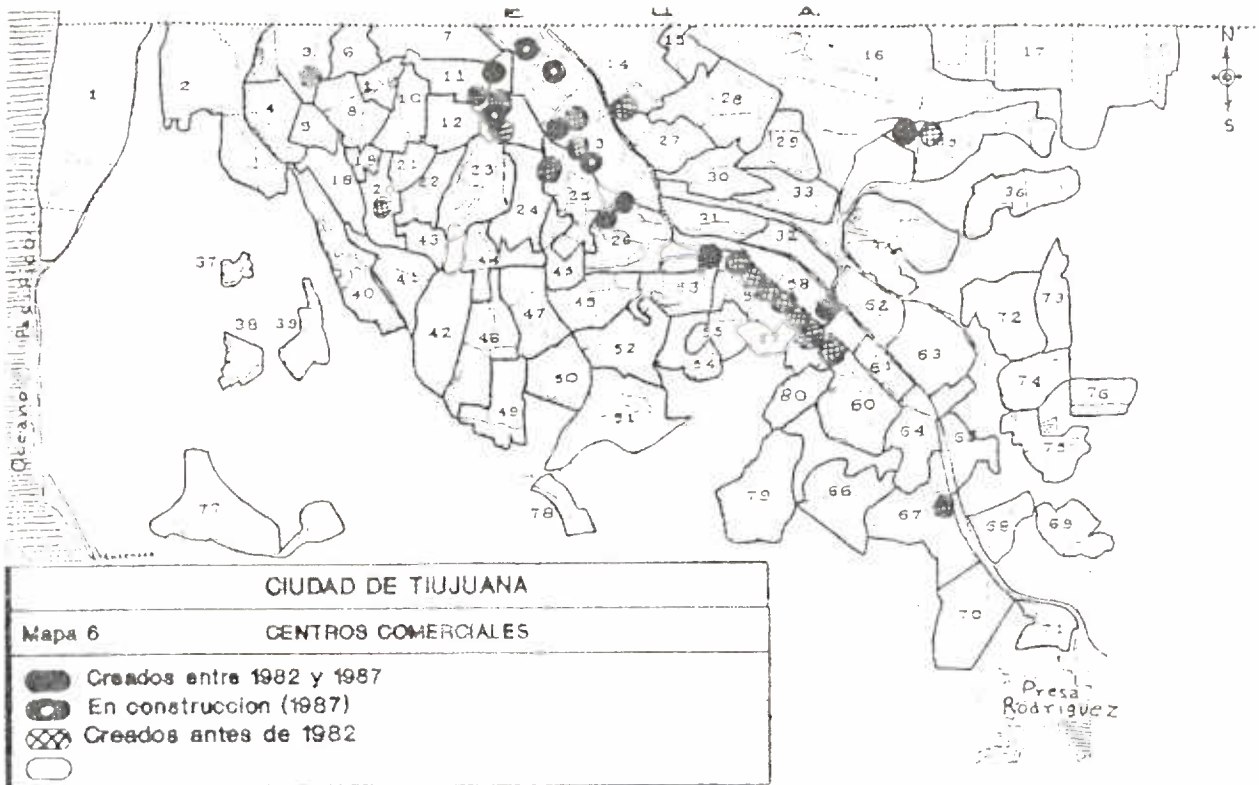
NOMBRE	Superficie M ²	Estacionam. (autos)	Locales	Inversion. (millones de pesos)	Grandes Tiendas
Villas del Rio (Pueblo Amigo)	74,617	800	239	10,000	Casa Ley.
Pista la Mesa.	5,000	n.d	53	4,000	-----
Viva Tijuana.	35,000	885	210	27,000	-----
Otay.	93,694	2,050	265	10,000	Comercial Mex., Dorian's El Aquila, Multicomeras
Sanborn's	5,255	109	1	2,000	Sanborn's
Los portales.	3,857	62	36	2,000	-----

FUENTE: Elaboracion con informacion proporcionada por la Secretaria de Desarrollo Economico del Estado de B.C.

Ademas en la segunda seccion de dicho centro ya se anuncian sucursales de las tiendas de departamentos Dorian's y El Aquila, así como del Restaurante Denny's.

Por su parte, los centros más chicos, son espacios compactos por pequeñas tiendas, y algunas oficinas.

Entre esta categoría, algunos de los centros comerciales se especializan en curiosidades. La originalidad de este tipo de centros es que en ellos predominan los locales que expenden artículos de consumo turístico a saber: establecimientos de alimentos y bebidas, tiendas de artesanías, licorerías joyerías etc.



• Un ejemplo de este tipo de centros lo constituye Plaza Revolución donde se ha integrado uno de los principales restaurantes que ya existían en la Avenida Revolución con varias tiendas de curiosidades.

En general la estrategia espacial de los centros comerciales caracteriza por su marcada orientación hacia el centro de la ciudad y zonas próximas a las puertas de entrada a Estados Unidos y en menor grado sobre la ruta Bulevard Díaz Ordaz-Bivd. Agua Caliente. En esas áreas se ubicaron los 7 centros comerciales que se abrieron durante el periodo y se proyectaba la apertura de cuatro más.

Es así como durante el periodo 1982-1987 los centros comerciales siguieron la tendencia de concentración espacial que se venía presentando desde años anteriores, induciendo con ello una mayor densificación en las áreas comerciales de mayor centralidad.

Un factor decisivo en este proceso, que permite entender la organización de la ciudad, sera observar el patron que sigue la distribución de los objetos utiles que proporciona. El capital comercial resulta favorecido con el proceso de diferenciación espacial en la medida que es capaz de operar sin tener que preocuparse por la creación y el mantenimiento de las condiciones necesarias para lograr su reproducción. Es decir, de su capacidad para localizarse en aquellos espacios donde se han acumulado condiciones propicias para la obtención de ganancia que los capitalistas pueden apropiarse en forma practicamente gratuita.

Pero si el capital puede atenerse unicamente a los costos privados de su reproducción, es por que existe un agente responsable de aquellos costos que tienen una característica social.

Asi es como aparece el Estado en el proceso de urbanización. Los desequilibrios urbananos en tanto se deben a fallas estructurales del sistema, reclaman con urgencia su intervención. Se trata de una demanda que no es exclusiva de un grupo o un interes particular, sino que recoge los intereses de los distintos grupos sociales.

La respuesta del Estado a esta demanda, es un intento por disminuir la inadecuación del desarrollo urbano. El Estado participa como el elemento equilibrador de un proceso que parece tener de entrada una anarquia insalvable.

A los problemas de la urbanización capitalista se antepone una política urbana que esta en función del propio desarrollo alcanzado, es decir de los factores que la determinan en cada caso concreto. En terminos muy generales, esta política no es otra cosa que la intervención estatal tanto en los procesos sociales basicos, producción y consumo, como en la organización de la forma espacial que le sirve de soporte.

Se trata de un intento por articular esos dos elementos mediante la combinación de instrumentos técnicos y jurídicos diversos.

pero no se trata de una respuesta con un lógica bien definida, son más bien brotes que reflejan los antagonismos existentes entre los distintos intereses que coexisten en el Estado.

De ninguna manera esto quiere decir que la política urbana sea una consecuencia inmediata de la lucha de clases y del avance del capitalismo en la economía de la ciudad. Lo que se trata es de decir que existen determinaciones en la elaboración de la política urbana que invariablemente se verán expresadas en su instrumentación.

Si es necesario reconocer que la política urbana tiene una intención, una lógica, a pesar de la presencia de esas determinaciones esa tiene que ser la de la diferenciación espacial de la ciudad, es decir de la segregación social.

En el caso de Tijuana, las evidencias que se exhiben a simple vista por toda la ciudad no dejan desmentir este argumento; sin embargo es necesario estudiar detenidamente la política urbana emprendida a fin de demostrar que carece de un propósito desvanecedor del proceso de diferenciación. El objetivo de este capítulo está encaminado a esa tarea. Para tal efecto revisaré algunas de las principales acciones emprendidas por el estado en materia de política urbana durante el periodo comprendido entre 1982 y 1987.

2.-Diferentes acciones de política urbana.

Para dar contenido al concepto de política urbana a fin de usarlo en el análisis empírico resulta indispensable decir antes que esta formada por múltiples acciones que se llevan a cabo tanto en la esfera de los procesos sociales como en la de la distribución espacial de los elementos urbanos. En ambos casos, las acciones de política urbana tienen una expresión espacial y en ello radica la importancia de su estudio para entender el

proceso de diferenciación espacial. En general se puede estar de acuerdo con el esquema propuesto por Lojkin, en el sentido de que la política urbana tiene tanto una dimensión de planificación, como una operacional y una urbanística.¹ Este esquema tiene la ventaja que permite profundizar cuando se trata de saber hasta que punto la política urbana afecta la organización y diferenciación espacial de la ciudad.

En efecto, si como se vio en páginas anteriores, en la organización urbana intervienen tanto los procesos sociales como la distribución espacial de equipamientos, viviendas, servicios etc., al llevar el análisis de la política urbana más allá de la simple elaboración de planes (como lo hace Lojkin) es posible aproximarse a los efectos de otras determinaciones que están presentes en la elaboración concreta de la política urbana. Desde este punto de vista, no es tan importante si una acción es planeada o no en un documento de planeación, sino el efecto que tiene en la organización urbana una vez que ha sido tomada.²

Esta claro que una acción de política urbana es la operacionalización de las determinaciones que se encuentran presentes en la institución estatal, con una mediación de las prácticas políticas de distintos grupos. La acción de política urbana es la respuesta empírica del estado a los reclamos de la sociedad por contar con un espacio habitable en mejores condiciones, pero también de las demandas del capital por contar con condiciones de valorización más amplias.

Una forma simple de aplicar este concepto de acción de

1.

Vease, J. Lojkin op. cit.

2. En el caso de Tijuana, pensemos por ejemplo en los efectos que tendrá en la red de colectores la existencia de una sola planta tratadora de aguas negras. O en la red de transporte y en la organización comercial la gigantesca inversión en la canalización del Río Tijuana. Ambos casos son ejemplos de acciones de política urbana que fueron ejecutadas en circunstancias muy distintas y por distintos requerimientos, sin embargo afectan igualmente la organización del territorio.

política urbana. Al análisis de un caso concreto, se clasificarían en función al grado de actividad desplegado por el estado en su ejecución y la dimensión de la organización que intentan afectar: Procesos sociales o distribución territorial.

Desarrollando el esquema de Lojkin se pueden identificar cuatro tipos de acciones básicas.³ Naturalmente son acciones que abarcan más de alguna de las dimensiones en las que se ubican, sin embargo, su sistematización de esta forma permite observar el proceso completo de política urbana.

TIPOS DE ACCIONES DE POLÍTICA URBANA

Dimensión de organización	Actividad estatal	
	Operacional	Planificadora
Proceso Social	A1	B1
Distribución física	A2	B2

A1.-Son acciones de política urbana encaminadas a modificar un proceso de la organización social: relaciones de producción, prácticas de acumulación o mecanismos de reproducción de la fuerza de trabajo. Estas acciones son puestas efectivamente en práctica casi independientemente del grado de participación de los demás agentes sociales. Un ejemplo de esto lo constituye las acciones jurídicas que intentan regular los procesos señalados,

3. En realidad Lojkin se refiere a tres dimensiones de planificación, a las que denomina, Operacional, Planificadora y urbanística. Si se sigue el esquema de que las acciones de política urbana influyen tanto en procesos sociales como en foros espaciales, no es necesario conservar la urbanística, puesto que en ella se conjugan las otras dos dimensiones.

entre ellas las leyes laborales, de inversion, etc.

A1.-Como las anteriores, estas acciones estan orientadas a modificar los procesos sociales, pero sin comprometer en ellas un determinado nivel de actividad estatal. Un plan de desarrollo de caracter comprensivo constituye el mejor ejemplo.

A2.-Son acciones de politica urbana que afectan directamente la distribucion de los distintos usos en el espacio. Entre las mas importantes estan las inversiones en obras de equipamiento, y las reglamentaciones restrictivas al uso del suelo y a la construccion.

B2.-Estas acciones estan disenadas con el proposito de afectar la estructura fisica de la ciudad pero el compromiso del estado por su realizacion no es absoluto. Un ejemplo clasico lo constituyen los planes de desarrollo urbano.

En este trabajo, me limitare a revisar algunas de las acciones de tipo A2 y B2 que se han ejecutado en Tijuana en el periodo que cubre el estudio. Para el analisis de las acciones en el nivel operacional, revisare la distribucion de obra publica en la Tijuana y para el nivel de planificacion revisare el plan de desarrollo urbano para la ciudad.

2.-El Plan de desarrollo Urbano.

Firmado conjuntamente por el gobierno del estado y el ayuntamiento de Tijuana, este plan aprobado en enero de 1954, constituye un ejemplo adecuado para adentrarse en el estudio de la politica urbana que se ha seguido en la ciudad de Tijuana durante el periodo que se ha seleccionado.

Hare referencia principalmente a su propuesta de estructura urbana ya que considero que es la parte que mejor expresa una

4.

Segun la publicacion de su aprobacion en el periodico oficial del 20 de Enero de 1955.

concepción de organización de la ciudad basada en la diferenciación. Al revisar este capítulo se leen una serie de premisas que ilustran muy bien la intención del plan.

De la lectura de sus principios básicos es fácil percibir que no existe claridad sobre la forma en que ha de intervenir el Estado con el fin de controlar medianamente la organización de la ciudad.

Si se estudian detenidamente dichos criterios, se podrá ver que se trata en algunos casos de buenas intenciones y en el mejor de ellos de propuestas que no dejan de asombrar por lo impracticables. Mencionaré deliberadamente los que mejor ejemplifican lo anterior.³

En la propuesta de evitar el crecimiento urbano en terrenos no apropiados se desconoce a propósito que la noción de apropiado debe ir acompañada con la de costos de urbanización. Ya que como lo demuestran las viviendas adheridas a laderas y canchales cualquier terreno puede adquirir un valor de uso determinado. Se puede decir que dado el estado de la tecnología no hay terreno que por definición resulte "no apropiado". Con deshechos, los habitantes de Tijuana han convertido las laderas de los cerros en espacios habitables de manera que se comprueba que es más bien el costo de urbanización lo que le da el carácter de no apto al terreno.

Otra de las propuestas del plan es ofertar reserva urbana para contrarrestar los efectos de la especulación. Cuando se expresa esta intención hay un desconocimiento explícito, (y como se verá luego, intencional); del funcionamiento del mercado del

3. Además de los que aquí señalo existen tres criterios básicos: Estos son: a) procurar que el crecimiento urbano maximice la eficiencia en la creación y operación de la infraestructura. b) Procurar dar respuesta a las demandas de los grupos sociales; y c) Contar con facilidades para controlar la expansión. Obviamente estos objetivos están muy relacionados con los que se señalan en el texto, incluso se derivan de ellos. Es evitando el crecimiento en terrenos no apropiados como se puede hacer eficiente la infraestructura. El conjunto de criterios denotan, aun desde el punto de vista normativo, aspectos esencialmente distintos, las palabras que se usan tienen un peso específico. No están en el mismo nivel evitar, procurar y ofertar.

suelo. La razón es simple, solamente desconociendo las características que el suelo tiene como mercancía se puede tener tal confianza en que bastará con que el estado tenga cierta capacidad para competir para influir sobre dicho mercado.*

En lo que se refiere explícitamente a la ordenación del territorio, el plan abunda en la idea de la fragmentación del mismo como estrategia para maximizar su eficiencia y la de la de la infraestructura. Ante la "Coexistencia anárquica" en el uso del suelo, la respuesta inmediata es la zonificación de la ciudad en áreas de vivienda, comercio, e industria.

Las etapas del ordenamiento estarán entonces encaminadas a consolidar un modelo de ciudad basado en las diferencias internas.

Efectivamente, la caracterización del territorio en función de su capacidad y las ventajas para los establecimientos, la identificación de áreas, su asignación de actividades y densidad, y la designación de un sistema vial acorde con los usos propuestos, son etapas que constituyen un paquete consistente con el modelo antes señalado.

En lo que se refiere a las posibilidades que tiene la ciudad para crecer en forma horizontal, se enfatiza en los limitantes de tipo físico. Continuando fielmente la tradición ecologista a la manera de Burgess, se considera en el plan que la topografía del terreno y los costos posibles de su urbanización son la principal restricción al crecimiento urbano. Por lo tanto es inducida una política urbana hacia el interior de la ciudad, sobre las 1943.14 hectáreas que según el propio plan forman los espacios valdidos intraurbanos.

Así se designan como obstáculos a la expansión urbana los siguientes: una franja cerril entre la ciudad y la costa que deja libres pequeñas áreas de posible uso turístico, la presa

6. En ambos casos el subrayado es mío.

Rodriguez y las montañas que la rodean, el valle del Alamar como área de recarga acuífera y por último los cerros ubicados en la parte oriental de la ciudad.

Ahora bien, ante la dificultad para inducir verdaderamente el proceso de saturación de las zonas valdías, el compromiso en las acciones propuestas en el plan prácticamente desaparece.

En estas condiciones se termina por reconocer que el plan es ante todo un intento promocional por conducir el desarrollo urbano hacia un determinado esquema de ordenación del territorio. También se acepta que "Dadas las características particulares del mercado de oferta y demanda como agentes reguladores y a un crecimiento económico y demográfico acelerado resulta pretenciosa la disciplina de señalar... el crecimiento ordenado". En pocas palabras lo que se reconoce son las múltiples determinaciones que afectan la instrumentación de la política urbana.

De cualquier forma se sostiene la proposición de zonificar el territorio teniendo como base la estructura vial ya existente. Así se delimitaron sectores, se identificaron las áreas de reserva en la zona de los ejidos Chilpancingo y Matamoros y la zona del Florido. Y se conformaron para efectos de planeación grandes secciones de la ciudad.

En la propuesta de usos y destinos del suelo, se aplica el modelo de zonificación de la ciudad como la alternativa más apropiada para la ordenación del territorio. Se consideran como áreas urbanizadas todas aquellas áreas que sirven de soporte a las funciones urbanas con una densidad equivalente a los 50 habitantes por hectárea. El área urbana que se define con ese criterio está formada por toda la superficie urbanizada contigua a la zona central de la ciudad, el Fraccionamiento Playas de Tijuana, la colonia Flores Magon, la Divina Providencia, el fraccionamiento Murua, la zona Urbana del Ejido Chilpancingo, Mesa de

Otay, Fraccionamiento Sanchez Taboada, La Gloria y Los Tecolotes⁹

El plan establece que los usos del suelo pueden ser: habitacional o mixto, si solo hay viviendas o predominan sobre otras usos con los que coexistan. Estos usos se entiende que pueden ser los industriales, de servicios y equipamientos. Al respecto lo que se intenta es apovar la segregacion entre actividades y usos habitacionales.

Por otro lado tambien plantea que pueden existir distintas modalidades en la utilizaci3n del suelo las cuales se definen en funci3n de posibilidad de construcci3n en cada area.

En la definici3n de areas de uso urbano intensivo la organizaci3n del territorio es pensada a la manera de los viejos modelos de la ecologia humana. Asi se propone lograr una correspondencia entre los usos que maximicen el uso del suelo y las areas de uso intensivo. Aunque no lo menciona, esta claro que lo que se pretende es lograr que los usos que puedan pagar las rentas mas altas se ubiquen en las areas de mayor acceso, es decir donde los precios son mas elevados. Si esa es la intencion entonces se trata de un esfuerzo innecesario ya que esa es una tendencia normal en el espacio urbano.

El modelo que resulta de esta propuesta es una jerarquia de centros funcionales al interior de la ciudad donde se pueden identificar tres niveles: un centro urbano, cuatro subcentros urbanos y 36 areas de concentraci3n de equipamiento.⁹

Para controlar el uso del suelo en forma adecuada segun el

8. Plan de Desarrollo Urbano op. cit. p.236.

9. Segun el plan estos centros serian los siguientes: En el prier nivel estaba el centro urbano que comprende la zona del centro antiguo y la primera etapa de la Zona del Rio. Los subcentros urbanos serian el Cuicera denominado "3 y Diez", el centro Otay, el ejido Chilpancingo y el Florido. Y las areas de concentraci3n de equipamiento: Playas de Tijuana norte, y centro, Lazaro Cardenas, Mirador, Flores Magon, Los Altos, Union, Altamira, Francisco Villa, Johnson, Obrera, El Rubi, Libertad, Caleta, Aguaje de la Tuna, La Gloria, El Tecolote, Lomas Hipodromo, Alcalá, Buena Vista, Otay Universidad, Las Huertas, Sanchez Taboada, Campos, Jardines de la Meza, La presa, Azteca, Kino, El Lago, Murua, Nueva Tijuana, Magisterial, Chilpancingo Norte, Anexa Cerro Colorado y Cerro Colorado Oriente.

modelo de organizacion propuesta en el plan, se diseña un programa de desarrollo urbano por etapas. La consigna en todo caso es: no permitir actividades incompatibles con el uso propuesto ya que han sido asignados de acuerdo a su "vocacion"; apoyar al turismo y a la industria en areas especificas, y la creacion de zonas de reserva.

Existe un propósito abierto de respetar el funcionamiento espacial de las actividades económicas. Y para los distintos usos lo que se propone es una saturación en tres etapas: en primer lugar, sobre la parte de la ciudad que ya cuenta con infraestructura; en segundo lugar mediante el apoyo a las actividades productivas y por ultimo ampliando el crecimiento de zonas de reserva.

Quando el plan se elaboró, se estimaba que existian en las areas urbanizadas capacidad para dar habitación -sin tener que crear nueva infraestructura- a 195,275 habitantes en una superficie de 922 hectareas que estaban baldías, a las cuales se agregaban 332 mas en fraccionamientos en proceso.

La propuesta de crear zonas homogeneas tiene por objetivo densificar la estructura urbana con el apoyo de infraestructura y servicios. Como en los modelos de Harris y Ullman, la logica que se sigue en este caso es que cada uso debe tener una area especifica lo mas preciso posible donde poder desarrollarse. Con esto se intenta favorecer el asentamiento de actividades en las areas mas adecuadas.

A las actividades comerciales y de servicios, esta politica de zonificacion les beneficia grandemente pues en ambos casos se trata de actividades con eficiencia relativamente alta en terminos de la relacion ganancias generadas-espacio urbano usado. La razon para que esto ocurra es la siguiente paradoja implicita en la propuesta: Si al hacer las acciones operacionales se intenta consolidar la zonificacion propuesta, las obras efectuadas deberan distribuirse en forma desigual en tal forma que las

areas comerciales y de servicios que en con las condiciones basicas para cumplir con su proposito. Si no se intenta esto, entonces el plan pierde su vigencia.

Es asi como en este plan se pretende "reafirmar" la imagen de la ciudad avalando el crecimiento del sector comercial en la Mesa de Otay, donde se ha construido la nueva garita internacional que comunica con la zona industrial en el condado de San Diego.

(Cuadro I) PLAN DE DESARROLLO URBANO DE LA CIUDAD DE TIJUANA
ETAPAS DE DESARROLLO URBANO
RESUMEN GENERAL

USO	PRIMERA ETAPA	SEGUNDA ETAPA	TERCERA ETAPA	TOTAL
HABITACIONAL	585.68	1148.36	975	2709.04
COMERCIAL	310.85	-	-	310.85
INDUSTRIAL	180.45	156.97	87.45	424.87
EQUIPAMIENTO	-	-	102	102
T O T A L	1076.68	1305.33	1164.45	3546.46

FUENTE: Plan de Desarrollo Urbano de la Ciudad de Tijuana

Segun puede apreciarse en el cuadro 1, durante la primera etapa (1985-1986) se incorporarian a los distintos usos un total de 1076 hectareas de las cuales el sector comercial ocuparia un 28 por ciento.

Obviamente en esta primera etapa no era necesario pensar en espacio para equipamiento ya que se partia del supuesto de que el crecimiento se daria al interior de la ciudad.

Despues de 1986, se tenia la intencion de que el uso

habitacional seguiría demandando terreno hasta llegar a 2709 hectáreas para todo el periodo. Sorprendentemente, se pensaba también que el sector comercial no demandaría más espacio del que había ocupado hasta 1986. Que el sector industrial acumularía en el periodo 424.87 hectáreas y que solo hasta la tercera etapa sería necesario agregar 1164 hectáreas para equipamiento.

Si se sigue la proposición del plan parecerá que es solo después de lograr la saturación interna cuando se echará a caminar la urbanización de las zonas de reserva; sin embargo esto no sucede, ya que las dificultades para inducir un patrón de desarrollo urbano secuencial no se han resuelto todavía.

Ante esta distorsión, para que la ciudad siga creciendo será necesario que lo haga incorporando parte de las 1991 hectáreas que se habían definido como reserva urbana llegando así al crecimiento no deseado en el plan.

Contra lo que en el se establece, las pendientes de los cerros se siguen poblando y el costo de dotar de infraestructura tanto a esas áreas como a las que se incorporan en las propias reservas es muy elevada.

Evidentemente el proceso de diferenciación espacial que vive la ciudad nace de problemas tan concretos como los que se acaban de señalar, y como se reconoce en el propio plan su éxito para disminuirlo es muy reducido.

2.1.-La programación del desarrollo en el periodo 1985-1990.

La parte del plan en donde se puede conocer mejor cuales son las acciones concretas que se han de efectuar viene enunciada como nivel programático del mismo.¹⁰ Pero aún siendo la parte más

10. En esa parte se designa quines seran los responsables de cada una de las acciones aprendidas así como las fuentes de financiamiento a las que se habra de acudir con el fin de realizar dichas acciones.

explícita del mismo, no aporta una visión concreta de cada acción. Es más, en algunos casos se puede decir que no hay una delimitación propiamente dicha del contenido específico de las acciones.¹¹

Una limitación importante en el análisis de esta parte del plan es que contiene varias lagunas de información. De estas quizá el principal problema es que no es posible saber con precisión cual es el peso específico, en términos monetarios que tendrá cada una de las acciones enumeradas. No obstante, si se las observa detenidamente, estas acciones ilustran un modelo de desarrollo pensado para crear las condiciones de valorización de capital que demanda el crecimiento económico de la ciudad. Entre otras acciones, el plan prevé el abastecimiento expedito de mano de obra, y la dotación de infraestructura en las áreas que así lo requieran.

En la política de vivienda se expresa el interés por cooperar en diversas formas para lograr que sea un bien disponible entre un mayor número de gente. Reconociendo la diferenciación social existente, se propone una segmentación del mercado de vivienda en varios tipos de consumidores según su ingreso.¹²

A diferencia de la política de vivienda que se sostiene durante todo el periodo de vigencia del plan, la de agua potable sólo alcanza hasta 1986, y esta muy orientada a fortalecer la zona sur-oriente de la ciudad. Como contrapartida, la política

11. La ausencia de una ubicación específica de gran parte de las acciones que se señalan en el plan, no es un asunto trivial, simplemente es parte de esta falta de imprecisión sobre lo que se va a realizar.

12. Sin siquiera cuestionarse sobre las diferencias que se dan a nivel de las relaciones sociales, el plan propone 5 paquetes de vivienda distintos. Estos son: Vivienda terminada, Pie de Casa, Lotes y servicios, rehabilitación y ampliación. Todas estas acciones son pensadas para los trabajadores de menos de 5 salarios mínimos, ya que se supone los que obtiene ingresos más altos pueden participar en el mercado libre, para usar un término muy corriente en la economía, del trabajo. Lamentablemente, no se señala la ubicación física de las acciones propuestas, conocer ese hecho sería de gran utilidad para entender también la política de vialidad y equipamiento del transporte

de drenaje que se propone es muy reducida.

En lo que se refiere a la construcción de calles, el plan es

LA PROGRAMACION DEL DESARROLLO URBANO EN TIJUANA DURANTE EL PERIODO 1985-1988

	1985-1986	1987-1988	1989-1990
VIVIENDA			
Terminada	49,160	9,249	9,839
Plie de casa	40,143	7,654	8,189
Lotes y Serv.	38,934	7,100	7,632
Rehabilitación	11,379	2,014	2,014
Replicación	11,063	19,456	20,447
ABUA POTABLE			
Líneas de Inter-comunicación.	13, km. en la ciudad, 4 M3 en el acueducto del río Colorado. Obra directa en 16 colonias.	15 Km. y obra directa en 8 colonias.	Obras en 16 colonias.
Tomas a domicilio	12,930 en toda la ciudad.*	24,743 en toda la ciudad	38,267 en toda la ciudad.
Tanques	1 en la pedregosa.		
Bombeo	Cols. Reforma, Aguaje de la tuna y La presa; una planta por col. Obras en la ciudad		Obras en la ciudad.
Colectores y potabilizadora.			
Programas	Controlar la sobreexplotación de servicios.		
ALCANTARILLADO			
Conducción	UBICACION Playas poniente Obras en la ciudad* Una en la ciudad 50 % Obras en la ciudad	DBRA 14 km. 9 km.	Obras en la ciudad Obras en la ciudad.
Planta		50 %	
Descargas domiciliarias.		24 743 en toda la ciudad.	Obras en la ciudad.
Bombeo		2 plantas en la ciudad.	
INFRAESTRUCTURA Y EQUIPO PARA VIALIDAD.			
Construcción y equipamiento de calles.	Obras en el fracc. La mesa, el ex. dto. de riego, Las lilas, Moreno, Los españoles, Sepanal y Jesus Romero.	Reconodo Nueva Tijuana, F. Sta Elena, Jesus Preciado, Moreno, Benton, La cianega, Yemilla, Libertad, Ramirez, Las Vegas, Guadalupe, Tomas Aquino, Las Huertas, A- lozan y Durango.	Cruz Villa Vicente, Pedregal, San Martin, Obrera-Prisero de Mayo, Altamira, Ruiz Valencia, Los Altos, Aeropuerto, Guaycura Za. Sección y Azcona.
MEDIO AMBIENTE.			
Mejoramiento Urbano.	Obras en el parque urbano "Rio Tijuana" sumen 24,000 M2. 3 Areas para juegos infantiles de 5,000 M2. c. u. 3 parques de Barrio de 15,000 M2 cada uno.	Continúa la obra. 8 Areas para juegos infantiles de 5,000 M2 c. u. Continúa la obra.	Continúa la obra. Continúa la obra.
IMAGEN URBANA			
Reglamentos	Control de contaminación, Ubicación de ladrilleras, Emisores de ruido, Normas de manejo de sustancias inflamables, control de construcción en áreas no aptas.	Conservación de áreas verdes.	
Monitoreo.	Evaluar la calidad del aire, fuentes de ruido, Sistemas contra incendio.		
Estudios	Tratamiento de desechos solidos Desechos Industriales, Rellenos sanitarios.		
Campañas.	Contra incendios de pastisales.		
Programas	Capacitación en casos de auxilio, educación ecológica, Forestación y reforestación, control de construcciones en áreas no aptas, sobre contaminantes y de fugas toxicas.		
SUELO			
Reservas	Abrir reservas para desarrollos habitacionales, comerciales e industriales.	Abrir reservas para desarrollo industrial y habitacionales.	Abrir reservas para desarrollos habitacionales, de equipamiento e industriales.
Estudios.	Sistemas de normas de planeación. Sobre el proceso de planeación. Revalorización Catastral.		
Planificación.	Legalización de terrenos, Declaratoria de usos y destinos, Plan parcial de la zona sur.	Legalización de terrenos.	Legalización de terrenos.
SECTOR COMUNICACIONES.			
Estudios y proyectos	Reestructuración del transporte colectivo, implantación de uno nuevo.	Liga Col. Bran Tenochtitlan-Floras	Km.
Carreteras urbanas y libramientos.	Liga Cd. Jardín-Col. Obrera. 3.9 km. Libramiento oriente-Blvd. Diaz Ordaz. 7.68 Km. Bañez-Taboada-La Gloria. 4.95 km. Cd. Industrial Nueva Tijuana-	Magon. 2.78 km. Blvd. Insurgentes- Ejido Chilpancingo. 4.28 km. Calle CaRon Johnson. 2.90 km. El Mirador-Col. Obra	Vialidad este de El Florido 1.77 Fracc. Panama ricano-El Te-colote. 3.9 Circuito Cerro Colorado. 5.22

El Florido. -----	6.35 km.	ra. -----	9.86 km.	Ejido Chilpancingo. -----	1.98
Circuito Cerro Colorado	8.82 km.	Carr. Tecate-Circuito Cerro Colorado.	3.45 km.	El Florido	7.09
		Circuito Cerro Colorado.	6.23 km.	Unidad 70-76-tecnológico.	1.85
		Colonia Obrera-Bld. Diaz Ordaz.	7.76 km.	Col. de los Presidentes.	1.63
				Cd. Industrial Nueva-Tijuana-El Florido.	5.24.
Telefonos y Telegrafos.	15 líneas			Buaycura-Cd. Industrial.	3.69.
				2 oficinas de telegrafos.	
EDUCACION Y CULTURA.					
Plantales nuevos	10 plantales				
Biblioteca	1,500 M2.	9 plantales	1,500 M2.	46 plantales	1,500 M2.
Inst. Deportivas.	2,500 M2.	4,500 M2.		3,000 M2.	
Plazas cívicas y Espacios para la cultura.	10,000 M2.	10,000 M2.			
					Teatro 800 butacas.
					Casa de la cultura
SALUD.					
Edificios de Salud	3 clínicas/36 consultorios. 1 hospital/100 camas. 1 Unidad de urgencia/12 camas.	Continúan las obras.		Continúan las obras.	
Prestaciones sociales.	Un centro de integración/1,000 M2. - Guarderías/522 cunas. Asilos/300 camas.	Continúan las obras.		Continúan las obras.	
TURISMO.	Señalamientos. Regeneración y obras de protección.	Unidades recreativas.			
COMERCIO					
				Una Tienda CONASUPO de 1,670 M2. Espacio para Tianguis de 10,000 M2. Central de Abasto en El Florido, 1,500 M2.	Mercado de mariscos
INDUSTRIA.					
Energía Eléctrica.	En áreas de reserva y de urbanización actual.	En áreas de reserva		En áreas de reserva.	
AGROPECUARIO.	Reubicación del rastro. 1,100 M2.				
ADMÓN. DEF. Y PODERES.	Reubicación de central de bomberos Estudios de admón. pública.	Reubicación de comandancia de policía. Apoyo para consolidación de gerita internacional.		Continúa la obra.	

FUENTE: Plan de desarrollo urbano de Tijuana. op. cit. Información de las pp. 291-404.

muy impreciso. En esta parte, se limita a señalar apenas la acción que se va a emprender. Las zonas prioritarias en esta parte del plan, son las que están más próximas a las vías más importantes de la ciudad, lo cual, se argumentara, es explicable en la medida que se pretende saturar las áreas internas. Sin decir que ese sea una intención sin sentido, no se puede dejar de apreciar las diferencias entre las colonias.

Mientras que en las colonias como la Sepenal, Las Lilas, o Los Españoles, todas magníficamente localizadas en las inmediaciones del Blvd. Diaz Ordaz y la 2a. etapa de la Zona del Río, la dotación de servicio de calles es propuesta para el periodo 1985-1986, en colonias como la Obrera, Aeropuerto, Al-

tam: etc.¹³ será necesario esperar hasta 1990.

Adicionalmente se propone la creación de diversas instalaciones con las cuales se trata de mejorar el crecimiento urbano. Siendo la más importante la de creación del parque urbano Río Tijuana en la tercera etapa del propio Río.

En lo que se refiere a la imagen urbana el plan se inclina hacia los aspectos normativos del problema. Así es como se proponen reglamentos contra toda clase de contaminación y campañas de aseo y forestación.

En materia de manejo del suelo, la acción más socorrida es la incorporación de reservas tanto para usos habitacionales como productivos, preferentemente industriales. Y con ella permanece durante todo el periodo la campaña de regularización de tenencia de la tierra. Contra lo que se pudiera esperar, la revalorización catastral, que sería una acción relativamente fácil de operar, fue pensada solamente como un estudio a realizarse al inicio del periodo.

Si se observan las actividades del sector comunicaciones y transporte, se encontrará que se les considera como un apoyo a la estructura productiva. Estas acciones de política urbana revisten especial importancia ya que se les considera el elemento integrador de la estructura urbana que se propone. En este sentido, la forma en que se les planea revela la orientación no hacia el logro de una integración urbana en condiciones de mayor igualdad, sino a la confirmación de las diferencias.

En esta área se destaca el apoyo que se planea otorgar al sector industrial. Por ejemplo, en el periodo 1985-1986, se proyectaba abrir 31.93 Km. de carreteras urbanas y libramientos, de los cuales un 72.18 por ciento estaban ubicados en áreas claves para el desarrollo de la industria maquiladora. Se pretendía comunicar las zonas habitacionales ubicadas al sur-oriente de

.13. La lista completa se presenta en los apendices del plan.

la ciudad, principalmente en el Cerro Colorado y El Florido, con la zona industrial de la mesa de Otay. Asimismo, se buscaba facilitar la comunicación entre el Blvd. Diaz Ordaz y el libramiento oriente, área donde se asientan varias maquiladoras más.

Para el bienio 1987-1988, la proporción de Km. de carreteras urbanas que se planeaban para esa misma zona se reducía considerablemente, pero se mantenía relativamente alta ya que significaba el 40.65 por ciento del total de 39.26 que se pensaban construir en el periodo. Esta reducción se debía a que se consideraba que para esos mismos años, sería necesario hacer obras de comunicación en la Colonia Obrera y El Mirador, hacia donde, en conjunto, se pretendía destinar el 44.88 por ciento de Km. Construidos en el periodo. Estas vías, a diferencia de las ubicadas en el sur-oriente de la ciudad, pretendían acercar la población de esas colonias a centros de trabajo más consolidados que la ciudad industrial, como son Blvd. Diaz Ordaz y aquellos que comunican el libramiento sur que prácticamente concluye en el cruce denominado "5 y diez".

El crecimiento en el sur-oriente de la ciudad y el apoyo a las áreas industriales, vuelven a ocupar en el periodo 1989-1990 un lugar privilegiado en las obras de carretera urbana planeadas. Si se agregan los 3.69 km planeados entre el fraccionamiento Guaycura y la ciudad industrial, a las obras planeadas para la zona de El Florido y el Cerro Colorado y su comunicación con la ciudad industrial, se vea que ocupan en conjunto el 71.73 por ciento de los Km. planeados para el periodo.

Por otro lado, a la industria también se le asigna mayor peso que a otros sectores de la economía. Mientras que en turismo apenas si se proponen señalamientos y obras de protección a los recursos y en comercio se propone crear una Conasupo de 1670 M² entre 1987 y 1988 y una central de abastos en El Florido, hay intención de apoyar a la industria mediante la urbanización y

electrificación de áreas de reserva.

Finalmente en agroindustrias y en el renglón de administración, sólo se planea la reubicación del rastro municipal y de los bomberos así como de acciones para consolidar la garita internacional en mesa de Otay.

En síntesis, esas son las principales acciones programadas para el periodo que dura el plan.

3.-Acciones operativas de política urbana 1986-1987.

Al estudiar las acciones de política urbana durante este periodo hay que inscribirlas dentro de la pretención de integración urbana que se propone desde el estado.¹⁴ De esa forma es posible intentar un estudio crítico de las mismas para verificar la contribución que hacen a su propio objeto.

Si se hace un examen de las obras que se pusieron en operación en el periodo 86-87, se aprecia que tanto su distribución como su cobertura presentan desequilibrios.

En lo que respecta a las obras relacionadas con agua potable, como son la instalación de redes de distribución, líneas de conducción, equipo de bombeo etc. se atendieron demandas generadas en muy pocas colonias. En 15 colonias, (el número más alto) se instalaron líneas de distribución, y en 9, se tendieron las redes completas.

Las obras de agua potable consumieron el 4.54 por ciento del total del gasto que se ejerció en este periodo, para desarrollo urbano y ecología.¹⁵

14. La instancia gubernamental que ha insistido mucho en este sentido es el Gobierno del Estado de Baja California. Su representante, el Gobernador del Estado constantemente se refiere al término como "integración urbanística" cuando se refiere a la intención de las obras emprendidas a la ciudad preferentemente a las de vialidad.

15. Notese que algunas obras que fueron realizadas, no se dispone de la información sobre el gasto que fue

El alcantarillado represento el 22.56 del gasto, y aunque no se señala hacia donde se amplia el sistema, se observa, que la instalación de redes y líneas de alcantarillado apenas se dio en unas cuantas colonias.

POLITICA URBANA PARA LA CIUDAD DE TIJUANA
(Acciones operativas 1986-1997)

OBRAS	COLONIAS	INVERSION Miles de pesos
AGUA POTABLE.		
Redes de distribución.	9	51,056
Líneas de distribución.	15	50,757
Líneas de conducción.	1	23,494
Equipo de Bombeo.	1	8,575
Reposición de línea	1	1,193
Reposición de empedrados y pavimento	N.E.	8,521
ALCANTARILLADO		
Ampliación del sistema	N.E.	712,455
Red de alcantarillado	2	535,973
Línea de alcantarillado.	12	39,018
Descargas de aguas negras	1	20,196
Reposición de líneas	1	44,864
Reposición de Pavimento y empedrados	N.E.	433
ELECTRIFICACION.		
URBANIZACION PARA USO HABITACIONAL	2	3,981
Urbanización de lotes	2	68,000
Construcción de vivienda	1	1,353,369
Vivienda terminada	1	26,600
Vivienda unifamiliar	1	52,000
Terracerías	1	76,800
Urbanización de reservas	1	1,034,757
INTEGRACION Y MEJORAMIENTO VIAL		
Alumbrado público	1	2,500
	-	170,712
		222,514
	Bld. Agua Caliente	56,806
	Bld. Simon Bolivar	79,072
	Bld. Jose de San Martin	32,210
	Calle Ermita.	34,426
	Bld. Tecnológico-Universi- dad.	n.e.
	Vialidad ferrocarril ia. E.	n.e.
APOYO A COLONIAS POPULARES		
Pavimentación y alumbrado público.	7	480,557
Electrificación	10	152,002
INFRAESTRUCTURA Y EQUIPO PARA VIALIDAD		
Pavimento de concreto y guarniciones	10	328,555
Apoyo a la comunidad	15	234,658
Obras diversas	1	224,051
	4	941
		9,666

FUENTE: Cuarto Informe de Gobierno, 1987, del Gobernador Xicotencatl Leyva. M.

Todavía resulta más reducida la cobertura que se describe en materia de electrificación y urbanización para uso habitacional.

En el primer caso se destaca que se efectuaron acciones en 2 colonias, mientras que en el segundo caso es mas notoria la concentración de las obras en unas cuantas colonias. Ese hecho contrasta con la proporción tan alta del gasto que se consumio en ese renglón, pero también revela las limitaciones de la intervención estatal para solucionar los problemas urbanos más agudos.

Las obras de mejoramiento vial e integración tuvieron una localización muy precisa, ya que sólo se hicieron en algunas avenidas importantes como son, entre otros, el Blvd. Agua Caliente, y el Blvd. Tecnológico-Universidad. El primero, pensado para hacer mas ágil la circulación en una vía de constante tráfico y donde se encuentran gran cantidad de establecimientos comerciales. Y el segundo de ellos, además de que facilita el transporte entre los centros educativos que le dan el nombre, permite integrar la zonas habitacionales de las colonias Tomas Aquino, Del Río, Indeco Universidad y Lomas Taurinas, con los nuevos parques industriales que se desarrollan en La mesa de Otay y frente a la Universidad Autónoma de Baja California.

Si se observa el renglón de infraestructura y equipo para vialidad se aprecia que tiene una cobertura muy reducida, ya que solo en 15 colonias se realizaron obras de pavimentación de calles.

En este periodo se dio apoyo a las colonias populares para pavimentación, electrificación y alumbrado público, pero se hizo en muy pocos casos. El gasto asignado a ese tipo de apoyo represento el 15.22 por ciento del asignado a desarrollo urbano durante el periodo.

Tanto en la propuesta de estructura urbana como en las acciones operativas que se realizan, es evidente que la politica urbana no resuelve la diferenciación espacial de la ciudad como tampoco soluciona sus contradicciones.

La vaga pretencion de lograr la integracion urbana se pierde

en la medida que existen prácticas sociales que se sobreponen a las acciones de la política urbana; no parece que esta pueda resolver ni por la vía de la planeación ni con las acciones directas, es decir operacionales los contrastes que impone un desarrollo urbano como el que vive Tijuana.

La organización comercial de la ciudad, y el proceso de diferenciación urbana, son aspectos que se entrelazan. Si en la organización domina el capital y su necesidad de obtener ganancia para reproducirse, en la diferenciación va a tender a salir altamente beneficiado.

CONCLUSIONES

Este trabajo se inició en el entendido de que estudiar a la ciudad es un intento por explicar los problemas sociales. Así fué como se propuso desde un principio investigar la relación entre organización comercial y diferenciación urbana como un estudio parcial de los problemas urbanos en Tijuana.

Una breve revisión de la historia de la ciudad sirvió para observar que en el caso de Tijuana la ubicación geográfica en el límite de dos formaciones socioeconómicas activó su crecimiento y facilitó el surgimiento de actividades comerciales y de servicios.

Tijuana entró al siglo XX siendo una pequeña ranchería, pero tuvo un crecimiento acelerado en el cual el comercio y los servicios estuvieron siempre presentes.

Esa revisión sirvió para ubicar el estudio en el contexto del desarrollo histórico de la ciudad. Por otro lado se observó que el estudio de su organización comercial podía limitarse a un periodo reciente sin menoscabo de la intención del trabajo. En todo caso se partía de considerar que la organización urbana en general y la comercial en particular son fenómenos que tienen tanto una dimensión social como una de carácter espacial. En este sentido el trabajo ha mostrado que el periodo que abarca la investigación es suficiente para detectar las tendencias generales que sigue la ocupación del espacio urbano en la ciudad y con ellas las escaramuzas entre los grandes capitales y los pequeños por acceder a una fracción de un espacio urbano que presenta profundas diferencias.

El análisis teórico dejó en claro que la organización comercial y la diferenciación urbana son aspectos que no se pueden separar en la realidad. Existe conexión entre ambos elementos en la medida que el capital comercial no limita su estrategia de reproducción a una mayor eficacia en la producción. Para esta

fracción del capital la localización de las implantaciones juega un papel importante en la aceleración del proceso de circulación lo cual hace mas interesante el estudio de la relacion entre organización comercial y diferenciación urbana. Una conclusión teorica del trabajo es que si la dimensión espacial es una de las vertientes de la organización comercial su estudio debe estar orientado a explicar el proceso de diferenciación urbana.

Siguiendo el objetivo de este trabajo, el análisis del caso concreto de la ciudad de Tijuana expone solamente la expresión espacial del problema general de la organización comercial.

Al respecto los resultados obtenidos intentan servir de base para poder entender la tendencia reciente que siguió el proceso de diferenciación espacial.

-La relacion entre organización comercial y diferenciación urbana refleja una forma de organización social que fundamenta la distribución espacial de los distintos elementos de que se compone la ciudad.

Las reproducción del capital comercial da origen a practicas sociales que no se detienen en el plano estructural. Generan tambien una concentración espacial que acelera el proceso de diferenciación urbana.

-En Tijuana el proceso de diferenciación espacial reciente se funda en una forma de organización social y espacial que se ha mantenido históricamente sin cambios sustanciales.

La división del trabajo y el acceso diferenciado a la riqueza generada siguen siendo como hace 80 años los rasgos distintivos de la organización social en la ciudad de Tijuana. Lo unico que mas ha cambiado es la naturaleza de los centros de trabajo: en Tijuana el capital ha cambiado de giro, ya no existen los grandes casinos que dieron un impulso a la ciudad al iniciar el presente siglo, pero han aparecido las cadenas comerciales con tiendas gigantescas, en las condiciones actuales es ahí donde puede emprender una nueva etapa de concentración.

A nivel espacial la organización comercial tiene su origen en la estrategia que por años han seguido los establecimientos comerciales y de servicios. El patrón espacial de valorización que han enfrentado los capitalistas individuales de este sector se refleja en la concentración de dichas actividades en una área muy reducida.

Las zonas de alta concentración de establecimientos y la estructura comercial de las mismas resume la importancia que tiene el espacio en las condiciones que se da la organización comercial de Tijuana.

-A pesar de que se ha registrado una expansión del mercado con el crecimiento de la ciudad, el patrón espacial de valorización no se ha modificado sustancialmente.

Tomando como indicador el nivel de concentración de los establecimientos que se instalan en la ciudad queda claro que si bien es cierto algunas actividades se han extendido hacia la periferia de la ciudad, las actividades comerciales y de servicios se siguen acumulando en el centro tradicional de la ciudad e incluso se manifiesta una expansión hacia las áreas aledañas entre las que se destaca la Zona del Río como el distrito urbano de mayor actividad.

-El proceso de diferenciación en Tijuana se acentúa por su condición de ciudad fronteriza y el efecto de la frontera es notorio en la forma como se distribuyen las actividades comerciales.

La ubicación de los garitas internacionales altera la distribución espacial de las actividades económicas en el interior de la ciudad. Para el capital comercial de Tijuana los puertos de entrada hacia El Límite Sur de los Estados Unidos por arrastran las posibilidades de realización de la mercancía. Por lo tanto su efecto en la organización comercial es muy profundo.

De ahí que la concentración en esas zonas no es solo espacial, sino que en su entorno se registra también la mayor

concentración de capital pues hacia ellas se está dirigiendo las principales inversiones. Así mientras que los centros comerciales apenas inician la exploración de las zonas residenciales, en cambio se concentran cerca del centro y las mencionadas garitas.

-La política urbana no pueden eliminar el proceso de diferenciación espacial como tampoco pueden romper con las formas estructurales de la organización social.

Los ejemplos que se han incluido ilustran muy bien cual es el problema. Desde el estado se sostienen discursos que intentan remediar el problema de la diferenciación, pero se justifican políticas que apoyan su permanencia.

Con el discurso de la integración urbana de los distintos espacios se oculta que se trata de una integración en condiciones de desigualdad en la cual el capital tiene altas posibilidades de ser favorecido. Así lo mismo puede ser efectivo como instrumento de integración una vía que facilite la comunicación entre los centros industriales y las zonas residenciales de los trabajadores, que entre estas y las áreas comerciales más importantes. Sin embargo no entran en dicha política programas para apoyar el abasto en las colonias populares alejadas de las áreas mejor servidas.

En cambio con la pretensión de lograr eficiencia en la dotación de infraestructura y del capital se apoya abiertamente la densificación del área urbana pero se aplica una política de urbanización de áreas de reserva.

Por otro lado se proclama el objetivo de crear una jerarquía de centros de abasto pero al mismo tiempo se tiene la intención de respetar las tendencias de localización empresarial. Un aspecto importante que se encuentra en la investigación es la paradoja de una política urbana que pretende lograr la eficiencia del capital y de la infraestructura y fortalece la concentración comercial en pocas zonas.

Se toca así el principal problema: no es posible romper con

las tendencias de localización de las empresas sin alterar sus patrones de acumulación y sin introducir cambios en la estructura productiva y la organización social que los fundamenta. Hay que estar conscientes que no se puede resolver el problema de la diferenciación espacial si dichas tendencias se mantienen.

APENDICE METODOLÓGICO.

APENDICE 1

FORMACION DE DISTRITOS

Para facilitar el manejo de información era necesario contar con unidades territoriales que por un lado permitieran usar las fuentes consultadas y por el otro tuvieran un tamaño más o menos uniforme. Para tal efecto se procedió a la formación de distritos en la forma siguiente:

LIMITES.—Puesto que la información consultada se puede ubicar por colonias todos los distritos tienen un límite que coincide con el de las colonias que lo forman. Para su ubicación se siguió el plano de la ciudad elaborado en la Dirección de Control Urbano de la Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas del Estado (SEADUPE).

TAMAJO.—Con el propósito de dar mayor homogeneidad al tamaño de los distritos que se formaron, se trató de igualarlo con el de las Áreas Geográficas Básicas (AGEB), que las son de distinta superficie censales en el Instituto de Estadística Geográfica e Informática de la Secretaría de Programación y Presupuesto. Para conciliar este criterio con el anterior fue necesario hacer algunos ajustes.

Distribución.—Si una colonia es mayor que la AGEB a la que pertenece el tamaño del distrito se iguala con el de la colonia. Puesto de estar en la Zona Central, incluida además en los límites de la Zona Este II, la Zona del Río y la Zona Libertad. En caso contrario se iguala la colonia con el tamaño del distrito junto con la zona urbana del Estado Chiriquino formando un distrito.

Distribución.—Cuando la colonia es notoriamente más chica que la AGEB a la que pertenece el tamaño del distrito sigue en

términos generales el tamaño de dicha AGEB modificándose en aquellos casos donde una colonia se divide en dos AGEB pero solo aparece en un distrito. De la misma forma si una colonia es igual que una AGEB se considera también como distrito, p. ej. Divina Providencia.

La lista que se presenta a continuación muestra las colonias que se incluyeron en cada distrito. Cabe señalar que solo están en la lista las que registraron cuando menos uno de los datos que se buscaban en las fuentes que se consultaron.

Dist. Colonia

Dist. Colonia

Dist. Colonia.

1 Costa azul
 1 Playas de Tijuana
 2 Miramar
 2 Lazaro Cardenas
 2 El mirador
 2 Los Ismaeles
 2 Gran Tenochtitlan
 3 Lomas mision del sol
 3 Bolser
 4 Los altos
 5 Lomas del convenir
 5 Lomas de Tijuana
 5 Alexan
 7 Zona norte
 7 Castillo
 8 Herrera
 8 Union
 9 Sta. Rosa
 9 Rosa
 9 Linda vista
 10 Altavista
 10 Arzona
 11 Zona centro
 12 Independencia
 13 Barita San Ysidro. (Arts.)
 13 Federal
 13 Zona del Rio
 14 Libertad
 15 Las californias
 15 Aeropuerto
 17 Barita de Otay
 17 Nueva Tijuana-Co. Industrial
 18 Ciudad Jardin
 19 Benito Juarez
 19 Lomas del pacifico
 20 Francisco Villa
 21 Guerrero
 21 Progreso
 21 G. Johnson
 22 Hidalgo
 23 Suarez
 23 Morelos
 23 Mexico
 24 Madarc

25 Gavilondo
 25 Neidhar
 25 Revolucion
 25 Calette
 25 Chap. Doctores
 25 America
 25 Cuicillas
 25 Marron
 25 Davila
 25 Aviacion
 26 Jard. de Chapultepec
 26 Hipodromo
 26 Chapultepec
 27 Fostal y Lopez Ieyva
 27 Ruiz Cercines
 28 Tomas Aquino
 29 Frecc. 70-76
 29 Del Rio
 29 Wilson Garzon
 29 Otay Universidad
 29 Lomas Taurinas
 29 Indeco Universidad
 30 Espanol
 30 B. Vista
 30 Mineral de Sta. Fe
 30 Anexa buena vista
 31 Del Friso
 31 20 de noviembre
 32 El peoregal
 32 Espanoles
 33 Guadalupe Victoria
 33 Chaminel
 34 Murua
 34 Los alamos
 35 Otay Jardin
 35 Otay Constituyentes
 36 Casapstre murua
 36 Chilpancingo
 37 D. Providencia
 38 Flores Magon
 38 Salvatierra
 40 Pedregal de Sta. Julia
 40 Ninos heroes
 41 Chihuahua

41 Manuel paredes
 42 Orera
 43 La cina
 44 Monterrey
 44 Guadalupe
 45 Chula vista
 45 Valle del rubi
 45 Chapultepec
 47 Tejaman
 47 La sierra
 48 Rancho el grande
 48 Catavina
 49 Terrazas del Pacifico
 49 Jardines del rubi
 49 Terrazas del rubi
 50 F. Ballesteros
 51 Aguaje de la tuna
 51 Internacional
 51 Luis Honoverria
 52 El planetario
 52 Villa lomas
 52 Burocratas hipodromo
 52 La marredure
 53 Lomas de aguacate.
 53 El paraiso
 54 Colinas de agua cte.
 55 Los olivos
 55 Montebello
 55 Hipodromo 2
 56 Reynoso
 56 Aicela
 56 Las palmas
 56 Electricistas
 56 San Carlos
 56 Jardines de San Carlos
 56 Angelica
 56 Leon Montoya
 56 Castanin
 56 Alicia Carrillo
 56 Guillen
 56 Libertad/Lucia
 57 Sonora
 57 Contreras
 57 Real del Monte

Distrito Colonia

57 Bonita
57 Magana
58 Disenstein
58 Moreno
58 Sta. Cruz
58 Anahuac
58 Las Villas
58 Los Angeles
58 Sandoval
58 La mesa
59 Puentes
59 Durango
59 Chapultepec California
59 Veracruz
59 Esmeralda
60 Las Huertas
60 La villa
60 Guanajuato
60 Piso de Igualdad
60 Lomas conjunto residencial
60 Saltones
60 Jalisco
60 Ramos
61 Las brisas
61 Las vegas
61 Ramirez
61 Benton

Distrito Colonia

62 Fortin de las flores
62 Fracc. San Antonio
63 Yacilla
63 ExDistrito de riego
64 Pinos de aguero
64 Orizaba
64 La floresta
64 Luna Park
64 Castro
64 Rubio
64 La cienega
65 Constitucion
65 Las arboledas
65 18 de marzo
65 Hermoso
66 Esperanza
66 Infonavit Latinos
66 Reforma
67 Saca California
67 Los cinos
67 Fracc. Campos
67 Jardines de la mesa
68 Alba Roja
68 Los Venados
69 Praderas
69 Porvenir
69 Azteca

Distrito Colonia

70 Los Reyes
70 Garcia
71 Fracc. Tona
71 La presa
72 El lago
73 Apl. Guaycura
74 Guaycura
75 Centro Colorado
75 Capistrano
75 Jose Lopez Portillo
75 Kino
75 Los saucillos
76 Presidentes
77 La jolla
77 El tecolote
78 Panamericano
79 Sanchez Teboada
80 Esperaciones

DIFERENCIACION ESPACIAL Y NIVELES DE CENTRALIDAD.

Para esta parte del análisis se ha usado un índice que es usado comunmente para identificar diferencias entre unidades territoriales con un nivel territorial similar. Sobre todo se usa para clasificar esas unidades por orden de importancia. En este caso se trata de saber el nivel de centralidad de los distritos territoriales en función al número de establecimientos de una actividad determinada que se localizan en cada uno de ellos durante un el periodo que abarco el estudio. Pero también de la proporción que representan sobre el total considerado en el área urbana.

En principio, la información se ordenó por colonias y para esas unidades territoriales el índice se presentaba de la manera siguiente:

$$IDU_{i,j} = \left[\sum_{k=1}^n (V_{i,j,k}/V_{i,t}) * 100 \right] * V_{i,j,t}$$

1.

Con algunos cambios, un índice similar ha sido usado en trabajos como el de Castells, quien dividiendo el valor porcentual de variables socioeconómicas entre el valor porcentual de la ciudad de Paris, y restando uno al resultado de la división, intentaba medir como afectaban dichas variables en las operaciones de renovación urbana. Vease Manuel Castells, La cuestion Urbana Siglo XXI Ed. México 1985. Con objetivo de medir especialización económica, y como cociente de localización, el equipo de Luis UribeI uso un índice similar para analizar las principales ciudades mexicanas. Vease Luis UribeI et. al. El desarrollo urbano en México. Diagnostico e implicaciones futuras El Colegio de México, México, 1978. Por su Parte, Ranfla, uso también ese índice para medir la concentración y polarización comercial en los municipios fronterizos del norte de México. Vease, Arturo Ranfla B. Polarización y subregionalización de la producción agrícola y el comercio en la frontera norte, U.A.B.C Serie "Cuadernos de ciencias sociales," Mexicali, B.C. Y con un objetivo similar al de este trabajo, Antonio Zarate, usó un índice de funcionalidad para estudiar el caso de una ciudad española. Vease, "Análisis de la dotación y jerarquización funcional del espacio urbano de toledo, mediante el uso de técnicas cuantitativas" en Estudios Geográficos Revista Publicada por el instituto Juan Sebastian Elcano, Vol. XLV, 176. 1984, Pp.329-352.

Donde:

IDU_c = índice de diferenciación urbana en la colonia j .

i = Cada una de las ramas consideradas en la clasificación.

j = Cada una de las colonias que forman la ciudad²

Por lo que:

V_{ij} = Establecimientos de la rama i en la colonia j .

V_{it} = Establecimientos de la rama i en toda la ciudad.

$V_{j..}$ = Total de establecimientos en la colonia j .

Para transformar este índice por distritos,³ lo único que se hizo fue efectuar una adición de los valores encontrados en cada una de las colonias pertenecientes a cada uno de los distritos, por lo que el índice final fue el siguiente.

$$IDU_d = S_{j=1}^n [S_{i=1}^m (V_{ij}/V_{it})\%100] \% S_{j=1}^n V_{j..}$$

En donde j sigue siendo un colonia que pertenece ahora a un determinado distrito.

Para el cálculo del índice se tomaron en cuenta el total de establecimientos que aparecen en el padrón. Es decir aparecen también aquellos que se ubican en las afueras del área urbana como son las distintas carreteras y los desarrollos turísticos costeros incluido Rosarito. Puesto que importaba medir la centralidad, se consideró que el tratamiento de esa forma ilustraba adecuadamente ese aspecto. Por otro lado, la sumatoria

2. Para una explicación del manejo de esa información vease el apéndice 1

3. *ibid.*

que se plantea en la formula se hizo () incluyendo los varios
codigos de la lista de actividades. El total de ramas que presen-
taron informacion fueron 45.⁴

4. Vease el apendice numero 3.

BIBLIOGRAFIA GENERAL

- ALVAREZ, Cosmas. Tijuana, ensayo monográfico. Ed. Stylo, Mexico 1985.
- ALBA, Francisco y POTTER, Joseph. "Población y desarrollo en México: una síntesis de la experiencia reciente", en Estudios Demográficos y Urbanos, Vol. II, 1986.
- ALDERS, William. Location and land use, toward a general theory of land rent, Harvard University Press, Cambridge Mass. 1954.
- ALZOLA, Antonio y Emilio Buhau. "De la Economía Política de la Urbanización a la Sociología de las Poblaciones Urbanas", en Sociológica, año 2, núm. 4, 41-67.
- BARROCK, Blair. Unfairly excluded cities, Basil Blackwell, Oxford, 1984.
- BAROYCHAKHY, Pradeep. "El análisis urbano marxista y la teoría económica de la renta en Estudios sobre la teoría de la renta del suelo, Caparró, Hector, y Folgado, R. Guillera, (comp.), Universidad Autónoma Chapingo, Mexico, 1985.
- BARRON, Paul y SWAZZY, Paul. El Tercera Conopolitica, Ed. Siglo XXI, Mexico, 1985.
- BELL, David. El advenimiento de la sociedad postindustrial, y el futuro de la sociedad espacial, Alianza editorial, Madrid, 1976.
- BERRY, Brian y KASARUA, Jino. Contemporary Urban Ecology, Praeger, New York, 1977.
- BILBAO, Elena. La transición de una ciudad comercial y extractivas adaptativas ante la crisis mexicana, Cuadernos CEPADU, Tijuana, 1986.
- BONILLA, Jorge. Historia de la colonia Libertad, Cuadernos CEPADU, Tijuana, 1986.
- BOYER, Hector y Guillermo Folgado. Teoría Urbana y la teoría de la renta del suelo, Universidad Autónoma Chapingo, Mexico, 1985.
- CARTER, Harold. The Study of Urban Geography, Edward Arnold, Ltd, London, 1931.
- CASILLAS, Manuel. Apuntes para un análisis de clase de la política urbana del estado mexicano, Universidad Autónoma de Puebla, Puebla, 1977.

- CASTELLS, Manuel. Crisis urbana y cambio social, Siglo XXI ed. Mexico, 1981.
- CASTELLS, Manuel. La cuestion urbana Siglo XXI ed. Mexico, 1985.
- CASTELLS, Manuel. Problemas de investigacion en sociologia urbana. Siglo XXI, Mexico, 1981.
- CENTRE NATIONALE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE. El analisis interdisciplinario del crecimiento urbano. Instituto de Estudios de Administracion Local, Madrid, 1976.
- CENTRO DE INVESTIGACIONES HISTORICAS UNAM-UABC. Historia de Tijuana Semblanza general. UABC-XI Ayto. de Tijuana. Tijuana, 1985.
- CHALINE, Claude. La dinamica Urbana. Instituto de Estudios de Administracion Local, Madrid, 1981.
- CHAPIN JR. F. Stuart, y Shirley F. Weiss. (ed.) Urban Growth Dynamics in a Regional Cluster of Cities. John Wiley and Sons Inc. New York, 1965.
- CHILDE, Gordon V. Los origenes de la civilizacion. Fondo de cultura economica. Mexico, 1954.
- CHORLEY, Richard J. y HAGGETT, Peter. La geografia y los modelos socioeconomicos, Instituto de estudios de administracion local. Madrid 1971.
- CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO. Los servicios y el proceso de desarrollo. Naciones Unidas, Nueva York, 1986.
- CONSEJO NACIONAL DE POBLACION. Estudio sociodemografico de Baja California. Mexico, 1984.
- CORAGGIO, Jose Luis. Teoria economica espacial y los autores neclasicos. Universidad del Zulia, mimeo. Maracaibo, 1982.
- CURRIE, Lauchlin. Urbanizacion y desarrollo. Un disenno para el crecimiento urbano. Ed. Borrassa. Mexico, 1978.
- DIERCKXSENS, Wim. Capitalismo y poblacion. La reproduccion de la fuerza de trabajo bajo el capital. Ed. Nuestro Tiempo. Mexico, 1985.
- DONOSO, Salinas, Roberto. "Algunas Reflexiones sobre la Sociologia Urbana", en Revista Mexicana de Ciencias Politicas y Sociales, Num. 128, 11-26. (1987)

- ENGELS, Federico. El problema de la vivienda y las grandes ciudades. Gustavo Gili, Barcelona, 1977.
- ERMISH, Jhon. "A Partial Equilibrium Model of the Location of Economic Activity in a Metropolitan Area", en Urban Studies, Vol. 24, 1987.
- FUENTES, R. David. El desarrollo urbano del municipio de tijuana y el condado de san diego en un contexto territorial fronterizo. IIS UABC, Mexicali.
- BARZA, Gustavo. "Planación urbana en Mexico en periodo de crisis" en Estudios Demográficos y Urbanos. Vol. 1, num. 1, Mexico, 1986.
- BARZA, Gustavo. El proceso de industrialización en la ciudad de Mexico, 1821-1929. El Colegio de Mexico, Mexico, 1985.
- GEISSE, Guillermo. Economía política de la concentración urbana en Chile. El Colegio de Mexico, Mexico, 1983.
- GOBIERNO DEL DISTRITO NORTE DE BAJA CALIFORNIA. Memoria Administrativa, 1924-1927.
- GOBIERNO DEL ESTADO DE BAJA CALIFORNIA. IV Informe de Gobierno 1947.
- GONZALEZ, Mike. (ed.) La transformación del Mundo, 2 Economía y Sociedad, Siglo XXI-Universidad de las Naciones Unidas, Mexico, 1985.
- GOTTMAN, Jean. Megalopolis, the Urbanized Northeastern Seaboard of the United States. MIT Press, Cambridge, Mass. 1941.
- BRATZBURD, Boris. "Integration, diferencias regionales e interdependencia en la frontera de Mexico con Estados Unidos", en Economía y Demografía, vol. XVII, Num.1, Mexico, 1983.
- HANSEN, Niles. The Border Economy: Regional Development in the Southwest. University of Texas press, Austin, 1981.
- HARRIS, C. D. Y ULLMAN, E. "The Nature of Cities" en Annals of American Academy of Political and Social Science Vol. 242, 1945.
- HARVEY, David. Urbanismo y desigualdad social, Siglo XXI ed. Mexico, 1979.
- HARVEY, David. The limits of capital Basil Blackwell, Oxford, 1982

- HERNANDEZ, Humberto. Testimonio de un hombre. Entrevistas a Milton Castellanos Everardo. Asistencia Profesional para el Desarrollo, Mexicali, 1983.
- HIERNAUX, Daniel. La autoconstrucción de la vivienda en tijuana. Centro de ecodesarrollo, Mexico, 1987.
- HOOVER, Edgar M. y VERNON, Raymond. Anatomy of a metropolis. The changing distribution of people and jobs within the New York metropolitan Region. Harvard Univ. Press. Cambridge Mass. 1959.
- HOUSE, John W. Frontier on the rio grande. A political geography of development and social deprivation. Clarendon Press, Oxford. 1982.
- HOYT, Homer. Principles of Urban Real State. The Ronald Press Co. New York, 1948.
- ISARD, Walter. Location and Space Economy. A general theory relating to industrial location, market areas, land use, trade, and urban structure. MIT-John Wiley and Sons Inc. New York 1986.
- JARAMILLO, Carmen. Renovación urbana y comercialización de terrenos: Estudio de caso primera etapa Desarrollo Urbano Rio Tijuana. Tesis de Maestría, CULDF. 1986.
- JARET, Charles. "Recent neo-marxist urban analysis" en Annual Review of Sociology. Vol. 9, 1983.
- JOHNSON, H. James. Geografía Urbana. ed. Oikos Tau, Barcelona, 1980.
- LABORRETA, Jorge. El proceso de urbanización en ciudades petroleras. Centro de ecodesarrollo, Mexico 1983.
- LAIMAN R. Jerry. "La Brecha económica entre los modelos teóricos y su aplicación en la frontera México-Norteamericana", en Estudios fronterizos, Universidad Autónoma de Baja California, Tijuana, 1984. pp. 41-46.
- LEWIS, Parry J. Economía urbana diferentes enfoques. Fondo de Cultura Económica, Mexico. 1984.
- LOOKINE, Jean. El Marxismo, el estado y la Cuestión Urbana. Siglo XXI ed. Mexico, 1981.
- MARGULIS, Mario y TUIRAN, Rodolfo. Población y desarrollo en la frontera norte, el caso de Reynosa. El Colegio de Mexico, Mexico, 1986.

- MARTIN, Leslie; March, Lionel; y Echenique, Marcial. La estructura del espacio urbano. Gustavo Gili, Barcelona, 1975.
- MARX, Carlos. El Capital. Fondo de Cultura Económica, México, 1959.
- MC NULTY, Robert H. et al. The economics of amenity: community futures and quality of life: A policy guide to urban economic development. Partners for livable places, Washington, 1985.
- MILLS, Edwin y HAMILTON, Bruce. Urban Economics. Scott Foresman and Co., Glenview, Ill., 1984.
- MILLS, Edwin y PRICE, Richard. "Metropolitan suburbanization and central city problems" en Journal of Urban Economics. No. 15, 1984.
- NORENO, T. Alejandra (coord) Ciudad de México, ensayo de construcción de una historia. SEP-INAH, México, 1976.
- MURDOZ, Humberto; Oriandina de Oliveira y Claudio Stern. (Comp.). Migración y desigualdad social en la ciudad de México. El Colegio de México, Instituto de Investigaciones sociales, UNAM, México, 1977.
- NOLASCO, Margarita. Cuatro ciudades el proceso de urbanización dependiente. INAH, México, 1981.
- OLIVEIRA, Oriandina de, STERN, Claudio. "Notas acerca de la teoría de las migraciones internas".
- PLAN DE DESARROLLO URBANO, CENTRO DE POBLACION CIUDAD DE TIJUANA 1985.
- PLIEGO, Carrasco Fernando. "La cuestión urbana como base de la Teoría Sociológica" en Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, Num. 128, 27-60. (1987)
- PRICE, John. Tijuana: Urbanization in a border culture. University of Notre Dame Press, Notre Dame, 1973.
- PRODUCTSA. 7 meses de trabajo. Tijuana, 1983.
- RANFLA, G. Arturo. "Frontera Política y Espacio Fronterizo", en Estudios fronterizos, Universidad autónoma de Baja California, Tijuana, 1984.
- RANFLA, G. Arturo. Polarización y subregionalización de la producción agrícola y el comercio en la frontera norte. Cuadernos de Ciencias Sociales, UABC, Mexicali.
- REMY, Jean. "Utilización del espacio, innovación tecnológica y

estructura social", en Beringuer, Christian et. al. Urbanismo y practica politica, Los libros de la frontera, Barcelona 1974. Pp. 31-78.

- RENDON, P. Josefina. Apuntes historicos de Tijuana. Edición privada, Tijuana, 1972.
- REVEL, Mauroz Jean. "La Frontera Mexico-Estados Unidos: Mexicanización e internacionalización", en Estudios fronterizos, Universidad Autónoma de Baja California, Tijuana, 1984. pp. 11-30
- RIVERA, A. Fernando. El urbanita. Política y urbanismo. SEP, Mexico, 1987.
- ROBERTS, Bryan. Ciudades de Campesinos. La economía política de la urbanización en el tercer mundo, Siglo XXI ed. Mexico, 1980.
- RUIZ, Ch. Crecencio. "El desarrollo Urbano de Mexico: Realidades y conjeturas", en Torres, Blanca. (Comp.) De descentralización y Democracia en Mexico. El Colegio de Mexico, Mexico, 1986. pp. 257-260.
- SALAZAR, S. Hector. La dinámica del crecimiento de ciudades intermedias de Mexico. El Colegio de Mexico, Mexico, 1984.
- SEGUERA de Segnini, Isbelia. et. al. "La ocupación de los espacios fronterizos como medio para reafirmar la soberanía territorial. Caso: Espacios coindentes con la Guayana Esequiba." en Revista Geográfica. Num. 102. 157-162. (1985)
- SINGER Paul. Economía política de la urbanización. Siglo XXI ed. Mexico, 1975.
- SOJA, Edward. "The socio-spatial dialectic" en Annals of the Association of American Geographers. Vol. 70. 1970.
- STANBACK, Thomas M. Jr., et al. Servicios a la nueva economía. Publiographica, Mexico, 1984.
- THEODORSON, George. Urban patterns: studies in human Ecology. Pennsylvania State University Press, University Park, 1981.
- TOPALOV, Christian. Ganancias y Rentas Urbanas. Elementos Teóricos Siglo XXI ed. Madrid, 1984.
- TOPALOV, Christian. La urbanización capitalista algunos elementos para su análisis Ed. Edicol, Mexico, 1979.

- UNIKEL, Luis et. al. El desarrollo urbano en México. Diagnóstico e implicaciones futura. El Colegio de México, México, 1974.
- VALENZUELA, J. Manuel. El movimiento urbano popular en Tijuana. COLEF, Tijuana, 1987.
- VIEIRA, Da Cunha Paulo, y Martim O. Smolka. "Notas críticas sobre la relación entre la renta de la tierra y el uso del suelo urbano" en, Estudios sobre la teoría de la renta del suelo, Capraro Hector y Foladori Guillermo (comp.) Universidad Autónoma Chapingo, México, 1985. 259-291.
- VII CENSO COMERCIAL, 1976. (Resumen general). Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1980.
- VII CENSO DE SERVICIOS, 1976. (Resumen general). Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1978.
- WARIO, Esteban. "Crecimiento urbano y acumulación de capital en el sector inmobiliario en el área urbana de la ciudad de Guadalajara", en Revista Habitación Nos. 2-3, 1981.
- ZARATE, Antonio. "Análisis de la dotación y jerarquización funcional del espacio urbano de Toledo, mediante el uso de técnicas cuantitativas", en Estudios Geográficos, Instituto Juan Sebastian Elcano, vol. XLV, 1984.

APENDICE 3

ACTIVIDADES COMERCIALES Y DE SERVICIOS

Grupo Subgrupo Clase	Actividad.	Observaciones
61	Compraventa de alimentos bebidas y productos de tabaco.	
611	Compraventa de productos alimenticios agricolas en estado natural	
6111	Compraventa de cafe, frijol maiz y otros granos y semillas.	
6112	Compraventa de frutas y legumbres frescas	
6113	Compraventa de chile seco y especias	
6114	Compraventa de forrajes en estado natural	
6117	Compraventa de otros productos alimenticios agricolas en estado natural.	
612	Compraventa de animales vivos y alimentos de origen animal en edo. natural	
6121	Compraventa de animales vivos	
6122	Compraventa de carne de res y de otras especies de ganado.	Incluye venta de cocharrones y chorizo
6123	Compraventa de vísceras de ganado, crudas y semicocidas.	
6124	Compraventa de carne de aves.	
6125	Compraventa de huevo.	
6126	Compraventa de pescado mariscos y otros productos alimenticios de origen animal en estado natural.	
613	Compraventa de alimentos elaborados, bebidas y productos del tabaco excepto en supermercados	
6131	Compraventa de alimentos y bebidas en tiendas de abarrotes ultramarinos y miscelaneas, excepto en supermercados.	Incluye mercancia en general, Quesos y otros derivados de la leche panaderia, botanias, mercancia en general. Incluye a Dulcerias.
6132	Distribucion y compraventa de productos alimenticios en establecimientos especializados.	
6133	Compraventa de alimentos preparados para animales.	
6134	Distribucion de refrescos aguas gaseosas y purificadas.	

- 6135 Distribucion de cerveza.
- 6136 Distribucion y compraventa de vinos y licores, incluye introduccion de alcohol y pulque.
- 6139 Distribucion y compraventa de cigarros, puros y demas productos del tabaco en combinacion con otros articulos.
- 62 Compraventa de prendas de vestir y articulos de uso personal.
- 621 Compraventa de prendas y accesorios de vestir y articulos para su confeccion.
- 6211 Compraventa de ropa interior y exterior. Incluye novedades, modas y boutiques.
- 6212 Compraventa de calzado de todo tipo.
- 6213 Compraventa de sombreros en general.
- 6214 Compraventa de pieles para dama pelucas y similares.
- 6215 Compraventa de Merceria, boneteria, cederia y similares. Incluye la venta de pañales, bisuteria, hilos y estambros. Incluye el comercio general de textiles, retacoria y articulos y materiales para tapixer.
- 6216 Compraventa de telas casimires y blancos.
- 622 Compraventa de articulos de uso personal excepto prendas de vestir.
- 6221 Compraventa de articulos y aparatos deportivos.
- 6222 Compraventa de anteojos y accesorios
- 6223 Compraventa de juguetes. Incluye articulos infantiles.
- 6224 Compraventa de instrumentos musicales.
- 6225 Compraventa de relojes articulos de plateria y joyeria en general. Incluye joyeria de fantasia.
- 6226 Compraventa de petecas, baules, portafolios carteras, y otros articulos de cuero piel materiales sucedaneos.
- 6227 Compraventa de libros
- 6228 Distribucion y compraventa de periodicos y revistas.
- 6229 Compraventa de equipo y material fotografico, cinematografico y de dibujo. Incluye revelado de rollos.

623	Compraventa de otros articulos de uso personal.	
6231	Compraventa de medicamentos, productos farmaceuticos y de perfumeria.	Incluye articulos para belleza, cosmeticos, asi como farmacias homeopaticas y yerberias.
6232	Distribucion de productos quimico farmaceuticos.	Incluye importaciones farmaceuticas y distribucion de cosmeticos.
6233	Compraventa de papeleria utiles escolares y de oficina.	
6239	Compraventa de paraguas, sombrillas, usados, y otros articulos de uso personal.	Incluye los articulos para trabajos manuales y segundas de todo tipo
63	Compraventa de articulos para el hogar.	
631	Compraventa de maquinas, aparatos e instrumentos para el hogar.	
6311	Compraventa de estufas, aparatos electricos y electronicos para el hogar.	Incluye la venta de antenas sencillas y parabolicas.
6312	Compraventa de muebles excepto los de baño, oficina y comercios.	Incluye la importacion y exportacion de muebles de madera, carrizo y colchones.
6313	Compraventa de maquinas de coser y tejer para usos domesticos incluso refacciones y accesorios.	
6314	Compraventa de refacciones, y accesorios de maquinas aparatos e instrumentos para el hogar excepto los de maquina de coser y tejer.	
632	Compraventa de otros articulos para el hogar.	
6321	Compraventa de cristaleria, loza, cuchilleria y otros utensilios de comedor y cocina.	
6322	Compraventa de alfombras, cortinas, persianas y productos similares.	Incluye articulos para decoracion, tile, vinyl, ceramica, lamparas y marcos de madea.

- 6323 Compraventa de discos y cintas magnetofónicas grabadas.
- 6324 Compraventa de pinturas, esculturas y otras obras de arte, incluyendo artículos religiosos. Incluye serigrafía.
- 6325 Compraventa de artículos para regalo, artesanías y antigüedades, incluye bazares. Incluye artículos varios, pinatas, artículos de yeso, vidrio soplado y compra vendida alfarería.
- 6326 Compraventa de plantas y flores naturales y artificiales. Incluye invernadero.
- 6329 Compraventa de otros artículos para el hogar. Artículos nuevos no especificados, importaciones en general, artículos de cristalería, artículos de limpieza.
- 64 Compraventa de tiendas de autoservicio y de departamentos especializados por línea de mercancías
- 640 Compraventa en tiendas de autoservicio y de departamentos especializados por línea de mercancías
- 6401 Compraventa en supermercados y tiendas de autoservicio. Distribución de botanas, importación y exportación de comercio en general, importación y exportación de alimentos envasados, alimentos elaborados.
- 6402 Compraventa en tiendas de departamentos especializados excepto de comestibles
- 6409 Compraventa en establecimientos de artículos para diferentes usos y destinos
- 65 Compraventa de gases combustibles y lubricantes
- 650 Compraventa de gases combustibles y lubricantes
- 6501 Compraventa de gases para uso industrial y medicinal

6502	Compraventa de gas combustible	
6503	Compraventa de gasolina y diesel	
6504	Compraventa de petroleo y tractolina	Incluye derivados.
6505	Compraventa de aceites lubricantes, aditivos y similares	
6509	Compraventa de lena, carbon vegetal y mineral y otros combustibles	
66	Compraventa de materias primas materiales y auxiliares	
661	Compraventa de materias primas agropecuarias y silvcolas	
6611	Compraventa de algodn en pluma	
6612	Compraventa de semillas para siembra	
6613	Compraventa de cueros y pieles sin curtir	
6619	Compraventa de fibras textiles naturales, tabaco en rama, corcho, copra, chicle y otras materias primas agropecuarias y silvcolas	Incluye productos agropecuarios.
662	Compraventa de materiales para construccion	
6621	Compraventa de cemento, cal, yeso y otros productos a base de minerales no metalicos	Incluye materiales para construccion no especificado.
6622	Compraventa de materiales metalicos para la construccion, incluye ferreteria, articulos para plomeria y soldadura	Incluye tanques de gas, cortinas de acero, tubos y estructuras de aluminio.
6623	Compraventa de pinturas, lacas, barnices y similares	Incluye pegamento, resistol, acido, solventes, pintura para autos, impermeabilizantes.
6624	Compraventa de madera aserrada	
6625	Compraventa de vidrio plano, espejos, lunas similares	Grabado en vidrio.
6626	Compraventa de productos de tlapaleria.	
6627	Compraventa de muebles sanitarios	Incluye suavizadores de agua y sanitario.
6628	Compraventa de material electrico y accesorios	
6629	Compraventa de otros materiales para construccion	Incluye prefabricados, marmol, cantera, mozaico y azulejo.

669	Compraventa de otras materias primas, materiales y auxiliares	
6691	Compraventa de fertilizantes y plaguicidas	Incluye químicos agrícolas.
6692	Compraventa de pieles y cueros curtidos y otros artículos de peletería	Incluye talabartería.
6693	Compraventa de papel y cartón nuevo y usado	Incluye cajas de cartón.
6694	Compraventa de chatarra o fierro viejo	Incluye yonques y hojalatería.
6695	Compraventa de productos químicos utilizados como materia prima.	
6699	compraventa de otras materias primas, materiales y auxiliares no clasificados anteriormente.	Piel sintética, materiales para muebles.
67	Compraventa de maquinaria, equipo instrumentos aparatos herramientassus refacciones y accesorios.	
671	Compraventa de maquinaria equipo e implementos sus refacciones y accesorios para la reparación de bienes.	Cuando no se especifica el tipo de maquinaria se clasifica en 6710, incluye tanque hidráulico así como su imp. y exp. cuando no se especifica.
6711	Compraventa de maquinaria, equipo e implementos para la agricultura y la ganadería.	
6712	Compraventa de maquinaria, equipo, implementos herramientas para las industrias extractiva y de construcción.	
6713	Compraventa de maquinaria, equipo implementos y herramientas para trabajar la madera, metales y otros materiales.	Incluye herramienta para imprenta.
6714	Compraventa de maquinaria, equipo implementos y herramientas para industrias determinadas y para usos industriales generales.	
6719	Compraventa de refacciones y accesorios para maquinaria equipo implementos y herramientas empleados en la producción de bienes.	
672	Compraventa de equipo y mobiliario, sus partes y accesorios para la prestación de servicios oficinas y comercios.	
6721	Compraventa de equipo y mobiliario para oficinas y comercios.	Equipo técnico mercantil, distribución de aparatos electrónicos para oficina, computadoras así como sus accesorios y reparación y foto-copiado.

6722 Compraventa de equipo y mobiliario para hoteles, restaurantes, billares, boliches, peluquerias y salones de belleza.	Incluye equipo y mob. para bares, refrigeracion, neverias y cocina.
6729 Compraventa de maquinaria, equipo y mobiliario para la prestacion de otros servicios.	Equipo contra incendios, proteccion, seguridad de alarma.
673 Compraventa de equipo, aparatos e instrumentos de medicion, precision cirugia, laboratorio y otros usos tecnicos y cientificos.	
6731 Compraventa de basculas balanzas y aparatos similares para equipo pesado.	
6732 Compraventa de equipo aparatos e instrumentos medicos, quirurgugicos y de laboratorio, incluye aparatos ortopedicos.	
6739 Compraventa de aparatos e instrumentos tecnicos, cientificos y de medida y control.	
68 Compraventa de equipo de transporte sus refacciones y accesorios.	
680 Compraventa de equipo de transporte sus refacciones y accesorios.	
6801 Compraventa de automobiles y camiones nuevos.	
6802 Compraventa de automobiles y camiones usados.	
6803 Compraventa de motocicletas y bicicletas, sus refacciones y accesorios.	
6804 Compraventa de llantas y camaras.	
6805 Compraventa de refacciones y accesorios nuevos para automoviles y camiones.	Incluye su importacion y exportacion vidrios, liquido para frenos, barrios, tornillos, empaques y tanques de gasolina. Yankee
6806 Compraventa de refacciones y accesorios usados para automoviles y camiones.	
6809 Compraventa de aviones, avionetas, embarcaciones y otro equipo de transporte, sus refacciones y accesorios.	Incluye rescate y reparacion.
69 Compraventa de bienes inmuebles y articulos diversos.	
691 Compraventa de bienes inmuebles.	
6910 Compraventa de bienes inmuebles.	
699 Compraventa de articulos diversos.	
6991 Compraventa de armas de fuego, cartuchos y municiones.	Equipo de seguridad

6992	Distribucion y venta de billetes de loteria.	Incluye compra venta de monedas y billetes.
6993	Compraventa de productos veterinarios y otros articulos para el cuidado de los animales.	Incluye farmacia veterinaria.
6999	Compraventa de otros articulos no clasificados anteriormente.	Sesura, deshechos, bolsas de plastico, lojas, venta de tambos, articulos desechables de todo tipo.
81	Servicios de instituciones de credito, organizaciones auxiliares e instituciones de seguros	
811	Servicios prestados por instituciones nacionales de credito	
8111	Servicio de la banca central	
8112	Servicio del sistema nacional de credito rural	
8113	Servicio del sistema nacional de la banca de inversion	
8114	Servicio de fondos y organizaciones de fomento agrario	
8115	Servicio de otras instituciones nacionales de credito	
812	Servicios prestados por instituciones de credito privadas	
8121	Servicio de la banca de deposito	
8122	Servicio de captacion de ahorros	
8123	Servicio de instituciones financieras	
8124	Servicio de credito hipotecario	
8125	Servicio de capitalizacion	
8126	Servicio financiero	
813	Servicios prestados por organizaciones auxiliares de credito	
8131	Servicio de agencias de deposito	
8132	Servicio de uniones de credito	
8133	Servicio de instituciones de fianzas	
814	Servicios prestados por bolsas de valores y corredores de inversion	
815	Servicio de bolsa de valores	
816	Servicio de corredores de inversion	
818	Servicios prestados por instituciones de seguros	
819	Servicio de instituciones de seguros	Incluye proteccion autoservicio

8427	Servicio de instalacion y mantenimiento de maquinaria y equipo por empresas especializadas	
8428	Servicio de agencia de colocacion y seleccion de personal	Agencia de modelos.
8429	Servicios de proteccion y custodia detectives y otros servicios prestados fundamentalmente a empresas	
85	Servicio de alquiler excepto de inmuebles	
851	Servicios de alquiler a las empresas excepto de inmuebles	
8511	Alquiler de maquinaria y equipo para la agricultura, la construccion y otras industrias	
8512	Alquiler de equipo electronico para el procesamiento de datos	
8519	Alquiler de equipo y mobiliario para comercio, servicios y oficinas excepto para procesamiento de datos	Incluye restaurantes.
852	Servicio de alquiler para el publico en general	
8521	Alquiler de salones para fiestas, conferencias, convenciones y otros usos	Canchas para juegos.
8522	Alquiler de muebles, vajillas, manteleria, y similares.	Sillas y mesas.
8523	Alquiler de sinfonolas, televisores, equipo de sonido e instrumentos musicales	
8524	Alquiler o renta de automoviles sin chofer	
8529	Alquiler de equipo fotografico, proyectores, ropa de fantasia, tuxedos y otros servicios de alquiler excepto de inmuebles	Incluye fotocopiado, bicicletas, estudios de grabacion y equipo medico.
86	Servicios de alojamiento temporal	
860	Servicios de alojamiento temporal	
8601	Servicio de alojamiento en hoteles	
8602	Servicio de alojamiento en moteles	
8603	Servicio en campamentos para casas moviles	
8609	Servicios de alojamiento en casas de huéspedes, departamentos amueblados y otros departamentos de hospedaje	
87	Preparacion y servicios de alimentos y bebidas	
871	Preparacion y servicios de alimentos	
8711	servicios de alimentos en restaurantes, cafes, fondas y cocinas economicas incluso servicios concesionados	Venta de alimentos y casas de nutricion.
8712	Servicio de alimentos en loncherias taquerias y torterias	Comida para llevar.
8713	Servicio en ostionerias y preparacion de otros mariscos y pescados	
8714	Servicio en neverias y refresquerias	Jugos y maquinas para nieve.

- 8719 Servicio en merenderos, cenaderías y preparación de antojitos y platillos regionales
- 872 Preparación y servicio de bebidas alcoholicas
- 8721 Preparación y servicio de bebidas en cantinas y bares Cafe cantante.
- 8722 Servicio en cervecerías
- 8723 Servicio en pulquerías
- 88 Servicios recreativos y de esparcimiento
- 881 Servicios recreativos
- 8811 Servicios en balnearios y albercas
- 8812 Servicio en billares, boliches, salas de ajedrez y otros juegos de mesa
- 8813 Servicio en centros sociales recreativos y deportivos para uso exclusivo de socios
- 8814 Servicio de gimnacios, pistas para patinar y otros centros similares. Resbaladeros.
- 8819 Servicios y explotación de playas y parques de descanso, clubes de excursionismo, de caza y pesca
incluso alquiler de lanchas, caballoscalesa, etc.
- 882 Servicios de esparcimiento
- 8821 Producción de películas cinematográficas, incluso revelado, copia, edición, rotulación y sonido
- 8822 Distribución y alquiler de películas cinematográficas Videos.
- 8823 Exhibición de películas cinematográficas
- 8824 Producción y transmisión de programas de radio
- 8825 Producción transmisión y repetición de programas de televisión
incluso de circuito cerrado.
- 8826 Promoción montaje y representación de espectáculos de música, teatro y danza.
- 8827 Actividades de clubes deportivos profesionales.
- 8829 Promoción y presentación de espectáculos deportivos y taurinos Toma apuestas.
incluso explotación de estadios, arenas, frontones, hipódromos, galgódromos y palenque
- 883 Otros servicios recreativos y de esparcimiento.
- 8831 Servicios en centros nocturnos, cabarets y sesiones de baile.
- 8832 Promoción y montaje de exposiciones de pintura, escultura, y otras artes
incluso estudios de pintores, escultores y actividades afines.
- 8833 Federaciones y asociaciones deportivas y otras con fines recreativos.
- 8839 Promoción y explotación de circos, atracciones mecánicas, de ferias, centros de juegos eléctricos y otros servicios recreativos y de esparcimiento.

89	Servicios personales para el hogar y diversos.	
891	Servicios de reparacion de vehiculos y sus partes, incluye servicio de estacionamiento.	
8911	Servicio de reparacion general de automobiles.	Autoservicio, taller mecanico
8912	Servicio de reparacion de motocicletas y bicicletas.	
8913	Servicio de reparacion especializada en partes de vehiculos, Excepto reconstruccion de motores y carrocerias.	Mofles, electricos, balatas, frenos, incluye polarizado de vidrios, etc.
8914	Servicio de reparacion de carrocerias, pintura, tapiceria, Hojalateria y cristales de automoviles.	Incluye todo tipo de construcciones, Cromado.
8915	Servicio de lavado y lubricacion de automoviles.	
8916	Servicio de estacionamiento y pension para vehiculos.	
8919	Servicio de reparacion de vehiculos de traccion animal y propulsion a mano, incluye reparacion de llantas y camaras.	
892	Servicio de reparacion de aparatos y articulos de uso personal para el hogar y usos diversos.	
8921	Servicio de reparacion de calzado y otros articulos de cuero piel y materiales sucedaneos.	
8922	Servicio de reparacion de aparatos electricos y electronicos de uso personal y del hogar.	Mantenimiento de televisores, refrigeradores, lavadoras, etc.
8923	Servicio de reparacion de relojes y joyas.	
8924	Servicio de reparacion de aparatos y articulos para usos diversos.	Maquinas de coser, bombas, maquinas de escribir, tapiceria de muebles para el hogar o no especificado, reparacion de muebles, equipo carniceria, etc.
8929	Servicio de reparacion de juguetes paraguas y de otros articulos de uso personal y para el hogar incluso servicios de plomeria y afiladuria.	Sombreros y paños para golf.
893	Servicio de aseo limpieza y sanitarios.	
8931	Servicio de banos publicos.	
8932	Servicios de peluqueria y de estetica masculina.	Tatuajes.

9115	Servicio de enseñanza subprofesional y profesional.	
9119	Servicio de enseñanza que combinan los niveles anteriores.	
912	Servicio de capacitación en artes y oficios y otros { especializados.	
9121	Servicio de enseñanza comercial y de idiomas.	
9122	Servicio de capacitación técnica de oficios y de artesanías.	Computación, belleza.
9129	Servicio de enseñanza de música, danza y otras artes, cultura física manejo de vehículos y otros especializados.	Modelaje, gimnasia, deportivos.
919	Servicios de investigación científica y difusión cultural.	
9111	Servicio de investigación científica.	
9199	Servicio de biblioteca, museos, jardines botánicos y otros servicios de difusión cultural.	
92	Servicios médicos, de asistencia social y veterinarios.	
921	Servicios médicos.	
9211	Servicio médico en hospitales, sanatorios clínicas generales y maternidades.	
9212	Servicio médico general y especializado en consultorios.	
9213	Servicio en consultorios y clínicas dentales.	
9214	Servicio de laboratorio de análisis clínicos.	Laboratorio sin tipo especializado.
9213	Servicios de laboratorio de radiología y radioscopia.	dentales, clínico-médico, oncología.
9219	Servicio de fisioterapia, bancos de sangre, y otros servicios médicos auxiliares.	acupuntura, médico naturista, deporte dental, técnico dental.
922	Servicios de asistencia social.	
9220	Servicios de casas de cura, orfanatorios, asilos, dispensarios y de otras instituciones de asistencia social.	recursos y la salud.
923	Servicios veterinarios auxiliares.	
9230	Servicios veterinarios en clínicas y consultorios incluidos zootecnistas, pensiones de animales y otros servicios auxiliares.	
93	Agrupaciones mercantiles profesionales, agrícolas, industriales, artesanales y religiosas.	
931	Asociaciones comerciales, profesionales y cívicas.	
9311	Comeras industriales y de comercio, asociaciones de agricultores, de ganaderos y otras agrupaciones.	

- 9317 Organizaciones de abogados, médicos, ingenieros, y otras asociaciones profesionales.
- 9319 Organizaciones cívicas, mutualistas, fraternidades, clubes literarios e históricos y otras asociaciones.
- 932 Organizaciones laborales y políticas.
- 9321 Organizaciones laborales.
- 9322 Organizaciones políticas.
- 933 Organizaciones religiosas.
- 9330 Organizaciones religiosas.

0
0 -- CODIGOS ABREGADOS --

- 3626 Ambulante de flores y plantas
- 7812 Ambulante de comestibles, golosinas y no especificados.
- 7813 Ambulante de mariscos
- 2411 Ambulante de ropa.
- 2439 Ambulante de varios
incluye tambos para agua, esloferos, zapateros, papeleria, joyeria de fantasia y articulos nuevos.
- 2531 Ambulante de plantas medicinales.
- 2618 Ambulante de articulos de segunda.
- 1612 Ambulante de frutas.
- 2612 Ambulante de nieve y terrano.
- 3625 Ambulante de articulos para turismo
- 3623 Ambulante de cassettes.
- 2414 Ambulante de blancos.
- 2623 Ambulante de juguetes.
- 1631 Ambulante de miscelanea.
- 2615 Ambulante de merceria.
- 1661 Ambulante de accesorios para autos, lubricantes y neumaticos.
- 1662 Ambulante de articulos para el hogar, aparatos electricos.
- 4601 Mercado sobre ruedas.
- 2628 Ambulante de prensa y revistas.
- 2629 Ambulante de fotografias.
- 1631 Ambulante de charretes y cigarras.
- 2612 Ambulante de calzado.
- 1634 Ambulante de agua de garrafon.
- 3623 Ambulante pintor y artista.
- 3624 Ambulante de imprenta.
- 1674 Ambulante de carne blanca.
- 1671 Ambulante de animales vivos.
- 2635 Ambulante de articulos de piel.
- 2674 Ambulante de billetes de viaje.
- 997 Carpinteria.
- 998 Imprenta y sellos de goma.
- 997 Agencias de viaje.