

Movilidad espacial de la empresa manufacturera de menor tamaño en la ciudad no neutral

Space mobility of the smaller manufacturing company in the non-neutral city



Héctor Manuel Cortez Yacila
1962, mexicano,
El Colegio de Tlaxcala A. C.,
México
hcortezyacila@gmail.com

RESUMEN

Se analiza el comportamiento espacial de la empresa manufacturera de menor tamaño en dos ciudades metropolitanas de México, de gran extensión pero de diferente tamaño, para mostrar que el desplazamiento espacial de esta empresa es promovido por la interacción con otras empresas de mayor capacidad con las cuales compete en el mismo mercado y en el mismo sector económico. Al interior de la metrópoli ocurren fenómenos urbanos muy complejos debido al tamaño que alcanzó esta zona, después de atravesar por sus fases de ciudad compacta y de gran conurbación. Uno de estos fenómenos lo representa el desplazamiento físico que experimenta la empresa de menor tamaño frente a la empresa de mayor capacidad por efectos de la competencia económica intra e intersectorial

ABSTRACT

The spatial behavior of the smaller manufacturing company is analyzed in two metropolitan cities of Mexico, of great extension but of different size, to show that the spatial displacement of this kind of company is promoted by the interaction with other companies of greater capacity but competing in the same market and in the same economic sector. In the interior of the metropolitan city very complex urban phenomena occur due to the size that reached this zone, after traversing by its phases of compact city and great conurbation. One of these phenomena is represented by the physical displacement experienced by the smaller company compared to the company with greater capacity due to the intra and intersectoral economic competition, which is directly related to the size of this metropolitan area.

que experimenta, lo cual está en relación directa al tamaño de esta metrópoli. Estas características se analizan en este artículo y para ello se aborda el caso de dos centros urbanos metropolitanos con distintos grados de concentración poblacional en México, mostrando que el desplazamiento espacial de las empresas de menor tamaño es una estrategia que utilizan estas empresas como reacción al proceso de competencia local frente a empresas de mayor capacidad y que, en consecuencia, al ser la ciudad una forma social notablemente elástica, duradera e innovadora, tal como lo expresa David Harvey, muestra su carácter selectivo de conflicto y de no neutralidad en su práctica cotidiana.

Palabras clave: competitividad, dinámica espacial, empresa, manufactura.

Recibido: 02-03-2017. **Aceptado:** 06-04



INTRODUCCIÓN

. La ciudad metropolitana en general, principalmente en Latinoamérica, es testiga del desarrollo y evolución sectorial de las economías en la gran ciudad, donde el sector industrial ha dado paso al proceso de terciarización económica, logrando imprimirle a las economías subnacionales un importante crecimiento (González y Palomino, 2015). Antes de ser metrópoli la ciudad fue una urbe compacta, donde dominaba el casco urbano central y la periferia rural estaba muy próxima geográficamente de ella. Con el desarrollo industrial y los procesos de mecanización manufacturera se expandió considerablemente; la nueva formación urbana promovió paralelamente fuertes procesos de transformación del paisaje rural, desde donde las personas se trasladaban a la ciudad dejando sus tierras sin control ni mantenimiento, a la deriva y con altos costos de recuperación. Los primeros migrantes encontraban a una ciudad con fuertes ritmos de crecimiento que les ofrecía oportunidades de empleo e ingresos muy superiores a sus

These characteristics are analyzed in this article and for this it addresses the case of two metropolitan urban centers with different degrees of population concentration in Mexico, showing that the spatial displacement of smaller companies is a spontaneous strategy that these companies use as a reaction to process of local competition against companies of greater capacity, and that, therefore, despite being the city a social form that is remarkably elastic, durable and innovative, as expressed by David Harvey, shows its selective character, conflict and not Neutrality in their daily practice.

Keywords: business, manufacturing, competitiveness, spatial dynamics

tradicionales actividades rurales. La gran afluencia migratoria y la reproducción demográfica local ampliaban la demanda del mercado interno y hacían expandir físicamente la ciudad central, integrando a su estructura a los asentamientos de la periferia inmediata, empezando así el ciclo de conurbación que, posteriormente, con el desarrollo del comercio y los servicios, se convertiría en la metrópoli. Méndez (2008) define a esta zona como el área de mayor densidad y calidad de sus recursos infraestructurales y humanos, y con ventajas competitivas asociadas al concepto de economías de aglomeración; pero también con elevados costos económicos, sociales y ambientales, con importantes tendencias de deslocalización empresarial selectiva, desempleo, pobreza y exclusión de grupos sociales derivado de su intensa actividad.

En esta fase de desarrollo metropolitano, la ciudad reproduce aún más las posibilidades de generar

empleo, pero la calidad de dicho empleo ya no es como aquella menos exigente que demandó la industria en su fase expansiva, con exceso de mano de obra por su transferencia desde el sector agrícola, tal como lo modeló Arthur Lewis para las economías subdesarrolladas (Lewis, 1959). Ahora, las agencias de la terciarización y la propia industria empezaron a requerir mano de obra preparada y altamente productiva, necesaria para estar a la vanguardia en un mercado con agentes en competencia; los trabajadores que no contaban con estas condiciones fueron segregados y marginados por la misma dinámica económica de estas zonas que obedecía ya no solamente a exigencias de los mercados local y regional, sino también a mercados de alcance nacional y global. Las empresas de pequeña y mediana capacidad, que contaban con suficiente capital humano, logran insertarse en este entorno de dominio terciario en la estructura productiva y social. Sin embargo, muchas de ellas no logran involucrarse en este proceso por generar empleo de baja productividad, mal remunerado y de mala calidad, localizadas en sectores que presentan bajas barreras de entrada (Weller, 2001). Sobre esta base, Weller define al sector terciario como fuertemente heterogéneo, donde la inclusión y la exclusión laboral afectan a los diversos grupos demográficos, pero también a los países de maneras distintas. Estos procesos selectivos originaron el nacimiento de un vasto sector económico informal y un amplio sector de empresas de menor tamaño, intensivas en el uso del factor trabajo, que requerían bajos volúmenes de inversión, pero que también producen bajos niveles de renta e ingresos. Estas empresas frecuentemente ocupan lugares marginales en la estructura económica, debido principalmente al escaso nivel de innovación que poseen, insuficientes economías de escala que construyen y la relativamente baja utilización a su favor de los beneficios económicos que ofrece la aglomeración. Con estas características, les será difícil a estas empresas hacer frente a la empresa de gran tamaño, con quien

compite, ubicada principalmente en los mismos mercados y en los mismos sectores económicos (Weller, 2004 y Dini et al., 2011).

Cuando la empresa de menor tamaño experimenta este efecto de competencia, tanto sectorial como intersectorial, evalúa su decisión de acuerdo con las condiciones más adecuadas en ese momento, las cuales pueden identificarse como: 1. trasladarse de ubicación geográfica en busca de otros nichos, pero siempre en el mismo mercado; 2. trasladarse de lugar participando en otro mercado, pero siempre en el mismo sector económico; 3. ubicarse en otro sector económico permaneciendo en el mismo lugar geográfico; 4. integrarse a la gran empresa con la pérdida de su autonomía o, en su defecto, 5. desaparecer (Cortez, 2009). En este artículo se revisan los dos primeros tipos de traslado, a manera de movilidad espacial de estas empresas, para mostrar que la gran ciudad basa su dinámica en la confrontación recurrente de agentes en competencia, con criterios de selectividad y con características de no-neutralidad. Para mostrar que tal movilidad obedece a condiciones de competencia en la zona donde se localizan estas empresas y que dicha competencia está en relación directa al tamaño de dicha zona, se analiza esta movilidad en dos ciudades metropolitanas con distintos tamaños de población localizadas en México.

A continuación, se presenta cierta discusión donde se define el término competencia con el cual se trabajará, así como la fuente de datos y el método usado para mostrar la relación entre movilidad espacial-competencia y no neutralidad en la ciudad, así como los resultados cuantitativos encontrados. Finalmente, se presentan algunas ideas que concluyen en la afirmación central de este artículo relacionadas con la evolución de la ciudad y su condición de no-neutralidad de la misma.

REFLEXIÓN-EXPOSICIÓN

Según Porter (2004) es inevitable que la empresa que se ve presionada a bajar precios y aumentar calidad de sus productos como consecuencia de la presencia de otras empresas de mayor capacidad y tamaño formule su estrategia competitiva observando al competidor como organización que construye una dinámica propia de acuerdo con tal capacidad, sin dejar de reconocer sus debilidades; en el entorno reconoce un conjunto de oportunidades que debe de aprovechar y de amenazas que debe de evitar, y las ubica en el marco de su estrategia competitiva para sobrevivir e incluso para alcanzar resultados más allá de su alcance competitivo. En este conjunto de relaciones entre la empresa y el entorno Porter distingue dos ámbitos donde se origina el proceso competitivo: 1. Un ámbito al interior de la empresa que es donde construye su estrategia (competitividad); y 2. Un ámbito en donde se ubican los competidores quienes construyen las condiciones del mercado compuesto por agentes al interior de la industria y agentes de otras industrias (competencia), existiendo entre estos ámbitos un vínculo muy fuerte (Porter, 2004). En este artículo se habla de elementos del entorno, haciendo alusión a la competencia en ambientes con diferentes grados de concentración física y poblacional, pero incidiendo permanentemente en la falta de competitividad de la empresa de menor tamaño frente a la empresa de mayor capacidad y tamaño.

En la literatura revisada se distingue la existencia de cuatro tendencias al concebir la competencia entre empresas: una que está de acuerdo en concebirla como fuente de mejora permanente de las empresas en la dotación de recursos, y que contribuye a mejorar las condiciones de vida, siendo esto un reto para dichas empresas (OIT, 2007); otra que cuestiona la competitividad como base del sistema económico mundial, que se contrapone con los grandes objetivos del desarrollo sustentable en sus componentes económicos, ambientales y sociales (The Group of Lisbon, 1993); otra que indica que dicho término carece de sentido porque nunca habrá competitividad con información perfecta, pero tampoco los incrementos de competitividad se

trasladan automáticamente hacia mejores condiciones de vida tal cual es su definición original (Reinert, 1995); y una cuarta que la concibe como la capacidad que las empresas adquieren para asignar recursos y aumentar sus cuotas de mercado, sus beneficios y elevar su crecimiento, lográndose dicho crecimiento a costa de otras empresas que están en los mismos mercados y con el mismo producto o servicio (Sobrino, 2002). En este artículo se asume esta última idea de competencia en tanto se afirma que la movilidad espacial de la empresa de menor tamaño se establece como consecuencia de su situación de escasa fortaleza tecnológica y productiva, frente a la empresa de mayor tamaño que forma precios en función a su escala, produce más y aumenta sus cuotas de mercado y beneficios, marginando aquellas empresas que no construyen tal capacidad (Sobrino, 2002).

Para mostrar este proceso se tomaron datos e información recopilada previamente a través de encuestas a unidades productivas manufactureras localizadas en dos zonas metropolitanas de México que representan a dos entornos de concentración espacial distintos: la Zona Metropolitana de la Ciudad de Guadalajara (ZMCG) y la Zona Metropolitana de la Ciudad de Oaxaca (ZMCO). La primera representa a la zona de mayor concentración y competencia y, la segunda, de menor concentración y mayores posibilidades de movilidad espacial por parte de la pequeña empresa que busca nuevos umbrales de demanda y mercados no cubiertos. Esta información se recopiló en el trabajo de campo del proyecto de investigación denominado Factores económicos y demográficos vinculados con los desequilibrios y reequilibrios territoriales regionales. Elementos para la formulación y evaluación de políticas regionales en México, coordinado por el autor de este artículo en El Colegio de Tlaxcala A. C. en el año 2011. En la ZMCG se entrevistaron a 109 empresas; en la ZMCO se entrevistaron a 84 empresas. La primera zona metropolitana conforma un entorno de mayor concentración económico-poblacional reflejado en su población (4,434,878 habitantes, según INEGI, 2010), y se tratará en este artículo como un entorno

tiene una población que apenas bordea el 15% de la ZMCG (607,963 habitantes-INEGI, 2010). En consecuencia, esta última zona metropolitana representará, para fines de este artículo, un entorno de competencia económica inferior a la ciudad de Guadalajara.[1] Las encuestas fueron aplicadas a empresas indistintamente a su historia de traslado para poder saber posteriormente qué proporción experimentó traslado hacia el lugar donde se ubica actualmente. Entre las variables trabajadas estuvieron: situación de traslado de las empresas por rango-tamaño, motivo de traslado, cambios e innovaciones tecnológicas que realizan y tipo de organización industrial.

La primera evidencia que indican los datos es que del conjunto de empresas instaladas en las zonas metropolitanas trabajadas, la mayor proporción de

traslado corresponde a la zona de mayor concentración y competencia que es la ZMCG: el 18.6% de empresas allí localizadas experimentaron algún traslado y al menos una ubicación previa al lugar donde están actualmente; en la ZMCO, zona comparativamente de menor concentración y dinámica económica, apenas el 8.3% de las empresas allí asentadas reporta una ubicación previa al lugar actual. Son las empresas de tamaño bajo las que destacan por el desplazamiento y dinámica espacial que experimentan, mostrando que la intensidad de este desplazamiento sigue el orden descendente de la concentración: en la ZMCG el 95% de empresas que han cambiado de lugar son de tamaño bajo; mientras que en la ZMCO este porcentaje baja a 85.7% (Cuadro 1).

Cuadro 1: Empresas clasificadas por situación de traslado (ZMCG y ZMCO)

Rango de trabajadores	Indicador	Zona Metropolitana de la Ciudad de Guadalajara (ZMCG)				Zona Metropolitana de la Ciudad de Oaxaca (ZMCO)		
		Se ubicó antes en:		No ha cambiado de lugar	Total	Se ubicó antes en Oaxaca	No ha cambiado de lugar	Total
		Jalisco	Edo México					
Bajo	Unidades	17	2	79	98	6	70	76
	%	173	20	806	1000	79	921	1000
Medio bajo	Unidades	1		2	3	1	5	6
	%	333		667	1000	167	833	1000
Medio	Unidades			2	2			
	%			1000	1000			
Medio alto	Unidades			4	4			
	%			1000	1000			
Alto	Unidades			1	1		2	2
	%			1000	1000		1000	100
Total	Unidades	18	2	88	108	7	77	84
	%	167	19	815	100	83	917	1000

* Fuente: El Colegio de Tlaxcala. Datos primarios. Trabajo de campo, 2011.

En este cuadro se muestra también que en ambas zonas metropolitanas estas empresas se desplazan principalmente hacia otro lugar específico de ubicación, pero en la misma zona metropolitana. En la ZMCO esta reubicación interna es mayor con el 100% de empresas reubicadas provenientes de la misma ZMCO, mostrando así que en esta zona aún no se recrudece el proceso de competencia entre empresas y todavía quedan ciertas localizaciones para empresas como las de menor tamaño que puedan construir algún umbral de demanda en ciertos nichos de mercado. En la ZMCG este proceso de competencia es más acentuado debido a su gran concentración física y demográfica y probablemente esté incidiendo en que solo el 85% de las empresas reubicadas provengan de la propia ZMCO.

El efecto que tienen las condiciones de competencia sobre las empresas de menor tamaño en los entornos de mayor concentración física y poblacional, se observa al indagar los motivos de dicho traslado en las empresas que experimentaron dicho cambio: las empresas de tamaño bajo, las cuales se desplazan con mayor frecuencia, ponen énfasis en las cuotas de mercado como el factor más importante que causó la reubicación, siendo la frecuencia de esta respuesta mayor en las zona metropolitana más concentrada: el 26.3% de las empresas de tamaño bajo que se reubicaron en la ZMCG lo hizo por estar más cerca al mercado, mientras que en la ZMCO solo el 16.7% de las empresas de tamaño bajo que se trasladó lo hizo por este motivo (cuadro 2).

Cuadro 2: Motivo de traslado de las empresas que experimentaron desplazamientos espaciales (ZMCG y ZMCO)

Rango de trabajadores	Zona Metropolitana de la Ciudad de Guadalajara (ZMCG)						Zona Metropolitana de la Ciudad de Oaxaca (ZMCO)				
	Indicador	Proximidad al mercado	Disponibilidad de mano de obra	Tecnología disponible	Otros	Total	Cercanía a la fuente de insumos	Proximidad al mercado	Disponibilidad de mano de obra	Otros	Total
Bajo	Unidades	5	1	1	12	19	2	1	1	2	6
	%	26.3	5.3	5.3	63.2	100.0	33.3	16.7	16.7	33.3	100.0
Medio-bajo	Unidades				1	1				1	1
	%				100.0	100.0				100.0	100.0
Total	Unidades	5	1	1	13	20	2	1	1	3	7
	%	25.0	5.0	5.0	65.0	100.0	28.6	14.3	14.3	42.9	100.0

*Fuente: El Colegio de Tlaxcala. Datos primarios. Trabajo de campo, 2011.

Un hecho particularmente importante para sostener la idea de la competencia como fuerza que propicia el desplazamiento espacial de las empresas de menor tamaño en las zonas de gran concentración física y poblacional, es la innovación. La empresa de menor tamaño, para mantenerse en el lugar donde hoy se encuentra ubicada, requiere mantener un nivel de producción por trabajador similar o superior al promedio de producción de otras empresas que abastecen el mismo mercado y el mismo sector. Esto exige garantizar una tasa de implementación tecnológica importante para mantener la productividad del trabajo en correspondencia con el

entorno, ya que es el factor productivo que más posee esta empresa. Al analizar el conjunto de empresas en ambas zonas estudiadas, se observa que las empresas que no se trasladarán son precisamente las que realizan los más importantes cambios e innovaciones, principalmente en el área de producción, siendo estos cambios e innovaciones más frecuentes en entornos más concentrados. Así, en la ZMCG el 96% de empresas que no se trasladarán innovan, frente a la ZMCO con solo 89,2% (cuadro 3).

Cuadro 3: Empresas que realizaron cambios e innovaciones tecnológicas, de acuerdo con su perspectiva de traslado (ZMCG y ZMCO)

Perspectivas de traslado	Indicador	Área administrativa		Área de producción		Área de comercialización	
		ZMCG*	ZMCO**	ZMCG*	ZMCO**	ZMCG*	ZMCO**
Se trasladará	Unidades	1		3	7		1
	%	4.8		3.4	10.8		6.7
No se trasladará	Unidades	20	4	85	58	5	14
	%	95.2	100	96.6	89.2	100	93.3
Total	Unidades	21	4	88	65	5	15
	%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*Fuente: El Colegio de Tlaxcala. Datos primarios. Trabajo de campo, 2011.)

* Zona Metropolitana de la Ciudad de Guadalajara

** Zona metropolitana de la Ciudad de Oaxaca.

Una de las estrategias que parece distinguirse en la empresas de menor tamaño, respecto a su comportamiento espacial para mantenerse en el mercado y en la misma zona metropolitana donde se ubican actualmente, es su forma de organización industrial y su reproducción en filiales, tal como lo suele hacer la gran empresa que difunde sus ramificaciones a espacios nacionales y globales en busca de nuevos mercados. Esto parece ocurrir en la ZMCO donde aún existen posibilidades de cubrir nichos de mercado que no son cubiertos por empresas de mayor capacidad y tamaño. En esta zona no solo se observa que el 100% de empresas reubicadas provienen de la misma zona, sino que también se observa un mayor comportamiento

estratégico en filiales de esta empresa que están presentes en el mismo mercado. En esta zona metropolitana, por cada 100 empresas de tamaño bajo que no adoptan esta estrategia y son sedes únicas, hay 17 organizaciones centrales y 14 filiales; en cambio, en la ZMCG, por cada 100 empresas que son sedes únicas, hay 7 organizaciones centrales y 8 filiales. Lo que sí posee esta última zona metropolitana (ZMCG) es mayor cantidad de empresas con mayor capacidad que reportan ser organizaciones centrales y filiales, contrariamente a la ZMCO que casi en su totalidad son empresas de tamaño bajo precisamente por su menor dinámica competitiva (cuadro 4).

Cuadro 4: Tipo de organización industrial que poseen las empresas (ZMCG y ZMCO)

Rango de trabajadores	Indicador	Zona Metropolitana de la Ciudad de Guadalajara (ZMCG)				Zona Metropolitana de la Ciudad de Oaxaca (ZMCO)			
		Organización central	Filial	Sede única	Total	Organización central	Filial	Sede única	Total
Bajo	Unidades	6	7	85	98	10	8	58	76
	%	6.1	7.1	86.7	100.0	13.2	10.5	76.3	100.0
Medio-bajo	Unidades	1		3	4	1	1	4	6
	%	25.0		75.0	100.0	16.7	16.7	66.7	100.0
Medio	Unidades			2	2				
	%			100.0	100.0				
Medio-alto	Unidades	3	1		4				
	%	75.0	25.0		100.0				
Alto	Unidades		1		1		1	1	2
	%		100.0		100.0		50.0	50.0	100.0
Total	Unidades	10	9	90	109	11	10	63	84
	%	9.2	8.3	82.6	100.0	13.1	11.9	75.0	100.0

*Fuente: El Colegio de Tlaxcala. Datos primarios. Trabajo de campo, 2011.

Una de las estrategias que parece distinguirse en la empresas de menor tamaño, respecto a su comportamiento espacial para mantenerse en el mercado y en la misma zona metropolitana donde se ubican actualmente, es su forma de organización industrial y su reproducción en filiales, tal como lo suele hacer la gran empresa que difunde sus ramificaciones a espacios nacionales y globales en busca de nuevos mercados. Esto parece ocurrir en la ZMCO donde aún existen posibilidades de cubrir nichos de mercado que no son cubiertos por empresas de mayor capacidad y tamaño. En esta zona no solo se observa que el 100% de empresas reubicadas provienen de la misma zona, sino que también se observa un mayor comportamiento

estratégico en filiales de esta empresa que están presentes en el mismo mercado. En esta zona metropolitana, por cada 100 empresas de tamaño bajo que no adoptan esta estrategia y son sedes únicas, hay 17 organizaciones centrales y 14 filiales; en cambio, en la ZMCG, por cada 100 empresas que son sedes únicas, hay 7 organizaciones centrales y 8 filiales. Lo que sí posee esta última zona metropolitana (ZMCG) es mayor cantidad de empresas con mayor capacidad que reportan ser organizaciones centrales y filiales, contrariamente a la ZMCO que casi en su totalidad son empresas de tamaño bajo precisamente por su menor dinámica competitiva (cuadro 4).

CONCLUSIONES-DISCUSIÓN

Una de las ideas centrales que se quiso mostrar en el análisis realizado es que, en la ciudad compleja, que en nuestro caso es la ciudad metropolitana o zona metropolitana, la no neutralidad de la misma se expresa en la confrontación de los agentes de manera inevitable (Reynoso, 2010 y Alonso, 2000), independientemente de los procesos de planeación y otras acciones inducidas que hacen menos intensa esta confrontación. En este sentido, en el análisis anterior se trató de mostrar que el desplazamiento espacial de las empresas de menor tamaño es una estrategia que casi inevitablemente utiliza la empresa de menor tamaño como reacción al proceso de competencia local frente a empresas de mayor capacidad y tamaño. Esta estrategia debería ser más intensa en entornos de más concentración física, económica y poblacional como lo es la ZMCG. Sin embargo, estos entornos ya no ofrecen muchas opciones a los agentes de menor capacidad para moverse en el espacio, ya que la competencia permea en todas las direcciones tanto en el espacio como en los sectores económicos.

Lo anterior se muestra a través de un enfoque comparativo entre dos entornos con diferentes grados de competencia, donde se observa que las empresas que se trasladan de lugar son

principalmente de menor capacidad y tamaño, y lo hacen fundamentalmente en la misma área de mercado en tanto se los permite la presión competitiva existente; se muestra también que la proporción de empresas de tamaño bajo que se desplazan al interior de la zona donde se encuentran actualmente, desciende con el grado de concentración de los entornos de aglomeración donde se ubican. Todo esto predice la existencia de fenómenos que originan fuertes efectos de selectividad entre los agentes, que para nuestro caso es la competencia, privilegiando la permanencia de aquéllos de mayor capacidad y tamaño para quienes la innovación es determinante. Las empresas en conjunto ubican a los procesos de innovación como elementos fundamentales en la construcción de estrategias para incrementar competencia con base en la productividad, y permanecer en el lugar donde operan. Sin embargo, este proceso no se da en similares condiciones para todas las empresas.

En este contexto de relaciones entre agente, la ciudad manifiesta sus rasgos de no neutralidad. Tal como lo señala Harvey (2008), la ciudad no es un lugar armónico, libre de confusión, conflictos y violencia. La calma y el civismo en la ciudad son la

excepción y no la regla en la historia urbana, no obstante ser una forma social notablemente elástica, duradera e innovadora.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alonso, R. (2000). La ciudad-escenario: Itinerarios de la performance pública y la intervención urbana. La Habana: Jornadas de Teoría y Crítica. 7° Bienal.

Cortez-Yacila, H. (2009). Competitividad económico-productiva y reorganización territorial. México: El Colegio de Tlaxcala A. C.

Dini, M., Stumpo, G., & Italiana, I. (2011). Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas empresas en América Latina. Chile: CEPAL

González-Valadez, I. y Palomino-López, Z. (2015). El proceso de terciarización en el D. F.: un estudio desde el enfoque del agenciamiento del desarrollo. Trabajo presentado en el 20° Encuentro Nacional sobre Desarrollo Regional en México, noviembre, México.

Harvey, D. (2008). El derecho a la ciudad. *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 27, N° 4.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2010). XII Censo Nacional de P o b l a c i ó n y V i v i e n d a . <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/ccpv/cpv2000/default.aspx>, consultado el 31 de mayo de 2016.

Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2007). La promoción de empresas sostenibles. Conferencia Internacional del Trabajo, 96ava. Ginebra: Informe VI.

Lewis, A. (1959). *The Theory of the Economic Growth*. Londres: Allen and Unwin.

Méndez, R. (2008). Procesos recientes en regiones

metropolitanas: transformaciones económicas y reorganización territorial. Algunas interpretaciones y debates actuales. coloquio Ibérico de geografía. España, 2008.

Porter, M. E. (1997). *Estrategia Competitiva*. México: Editorial Continental, S.A. de C.V.

Porter, M. E. (2004). *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México: Grupo Patria Cultural y Compañía Editorial Continental.

Reinert, E. (1995). El concepto «competitividad» y sus predecesores. Una perspectiva nacional de 500 años. *Revista Socialismo y Participación* (72).

Reynoso, C. (2010). Análisis y diseño de la ciudad compleja: Perspectivas desde la antropología urbana. Argentina: Universidad de Buenos Aires.

Sobrinho, J. (2002). Competitividad y ventajas competitivas. Revisión teórica y ejercicio de aplicación a treinta ciudades de México. *Revista de estudios demográficos y urbanos*: (17).

The Group of Lisbon (1993). *Limits to Competition*. Lisbon: Gulbenkian Foundation.

Weller, J. (2001). Procesos de exclusión e inclusión laboral: la expansión del empleo en el sector terciario. Chile: CEPAL.

|_____ (2004). El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevivencia. *Revista de la CEPAL* (84).

[1]. La estimación de la cantidad de unidades a muestrear en cada zona metropolitana fue una función de los niveles de concentración física de la industria manufacturera, tanto en la ZMCG como en la ZMCO. Una vez obtenida la cantidad mínima de muestreo, se procedió a captar dichas unidades en campo teniendo en cuenta su diversidad de tamaño. Al existir más empresas micro y pequeñas en los entornos estudiados, evidentemente, la cantidad de empresas muestreadas que corresponden a estos tamaños fue mayor que las empresas de mayor tamaño.