

desarrollo de los mercados, etc. Así, parece más factible influir sobre los flujos de población, factores productivos y localización de las actividades económicas aprovechando las fuerzas económicas de la desconcentración en vez de combatirla^{*/} (Linn, J. F., 1981, pp. 272-274).

El argumento de la asignación de los costos sociales demanda una serie de estudios específicos tendientes a resolver cómo y por qué mecanismos los costos de la aglomeración deben ser distribuidos entre los diferentes sectores y clases sociales al interior de la estructura urbana. Por otro lado, en lo que se refiere a la desconcentración concentrada, basada principalmente en la actividad industrial, es necesario elegir un grupo de ciudades de tamaño intermedio que tengan las mejores posibilidades en materia de crecimiento y absorción (de servicios, vivienda y mercados locales de trabajo, principalmente), obedeciendo a: i) lo limitado de los recursos públicos para suministrar incentivos suficientes en todas las ciudades intermedias para asegurar que resulten atractivas a los inversionistas privados y, ii) la necesidad de distinguir entre las distintas ciudades de tamaño intermedio, según su localización y función. De esta manera es posible elaborar una tipología de ciudades de tamaño intermedio y presentar opciones en materia de política espacio sectorial. Un autor ya ha propuesto una política de este tipo para México considerando "las restricciones impuestas por las leyes que regulan la localización espacial de las actividades económicas y las fuertes limitaciones financieras del Estado para implementarla". Centra su atención en 16 ciudades intermedias agrupadas en 7 subsistemas

^{*/} La definición de "inversión de la polarización" sugiere dos indicadores para medirla: i) el cambio en el grado de concentración o dispersión regional de la industria y, ii) la tendencia persistente en las ciudades secundarias situadas fuera de las regiones centrales a crecer más rápidamente que las ciudades grandes.

en orden a seleccionar solamente aquéllas (3) que lleguen a competir locacionalmente con el centro principal (Cd. de México), para plantear una "estrategia espacio-sectorial de descentralización industrial". Espacial en cuanto considera el tamaño, número, lugar y determinantes de la localización^{*/}. Sectorial (industrial) en cuanto se orienta empíricamente a la determinación de ramas industriales que técnicamente no presentan problemas para localizarse en las áreas prioritarias y cuáles deben ser orientadas hacia esas áreas (Cfr. Garza, G., 1980, Cap. IV).

En estrategias como la descrita, adicionalmente a los análisis que usualmente se elaboran sobre el tipo de industrias que pueden ser "atraídas", cambios en la estructura legal y organización industrial de un país, es insoslayable estudiar cuáles son en la práctica las condiciones que rigen al emplazamiento en el contexto de una posible percepción de la dimensión urbana como "problema". Para cubrir este aspecto, en el siguiente apartado suponemos simplemente que la política de localización manufacturera está espacialmente estructurada y guiada por fuerzas identificables que producen distribuciones territoriales no aleatorias de las unidades productivas.

^{*/} Se supone que las ciudades intermedias actualmente especializadas en industria han probado reunir los factores locacionales para su establecimiento, puesto que su especialización en esta rama así lo demuestra.

* La definición de "inversión de la polarización" requiere dos indicadores para medir: i) el cambio en el grado de concentración o dispersión regional de la industria y, ii) la tendencia persistente en las ciudades secundarias situadas fuera de las regiones centrales a crecer más rápidamente que las ciudades grandes.