

---

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS

“CIUDAD-REGIÓN Y REESTRUCTURACIÓN URBANA EN EL BAJÍO”

TESIS  
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE  
DOCTOR EN GEOGRAFÍA

PRESENTA:  
CARLOS ALBERTO TÉLLEZ VALENCIA

DIRECTOR DE TESIS  
DR. JAVIER DELGADILLO MACÍAS

OCTUBRE DE 2006



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## INTRODUCCIÓN

### I. URBANIZACIÓN DIFUSA Y EL CONOCIMIENTO DE LA REGIÓN SEGÚN LA GEOGRAFÍA URBANA Y ECONÓMICA

#### URBANIZACIÓN DIFUSA, CIUDADES-REGIÓN Y REDES TERRITORIALES REGIONALES

#### EL ANÁLISIS DE LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA

#### EL SISTEMA CAPITALISTA COMO MARCO DE LOS CAMBIOS TERRITORIALES

#### EL CONOCIMIENTO ECONÓMICO DE LAS REGIONES EN MÉXICO

#### TEORÍA DE LA EMPRESA Y EL MODELO DE BASE EXPORTADORA

### II. LOS CAMBIOS MACROECONÓMICOS Y SU IMPACTO EN LA ESTRUCTURACIÓN URBANO-REGIONAL EN MÉXICO

#### LAS PERMANENTES CRISIS EN EL SISTEMA CAPITALISTA

#### LAS CONDICIONES ACTUALES DE LA ECONOMÍA EN MÉXICO

#### POLÍTICAS PÚBLICAS REGIONALES EN MÉXICO

### III. REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y CONFIGURACIÓN URBANO-REGIONAL EN EL BAJÍO

#### LA FORMA URBANO-REGIONAL DEL BAJÍO

#### ÍNDICE DE CONSOLIDACIÓN URBANO-REGIONAL EN EL BAJÍO

#### REORIENTACIÓN DE LAS ACTIVIDADES MANUFACTURERAS

#### SERVICIOS FINANCIEROS EN EL BAJÍO ¿FACTOR DE LA REESTRUCTURACIÓN?

### IV. EL BAJÍO HACIA EL FENÓMENO DE LA CIUDAD-REGIÓN:

#### AGLOMERACIONES Y NUEVAS ESTRATEGIAS DE ENCADENAMIENTOS

#### PANORAMA SOBRE LAS RECIENTES INDUSTRIAS MANUFACTURERAS EN EL CORREDOR

#### AGLOMERACIONES Y ENCADENAMIENTOS EMERGENTES EN EL BAJÍO

#### POLÍTICAS PÚBLICAS LOCALES COMO FACTORES DE LA URBANIZACIÓN DIFUSA

#### HACIA EL FENÓMENO DE LA CIUDA-REGIÓN EN EL BAJÍO

## CONCLUSIONES

## ANEXOS

# Introducción

---

Dentro de la región del Bajío, de manera particular en el corredor industrial, desde hace apenas los años noventa del siglo XX ha venido cambiando la orientación productiva, la cual se puede desglosar en distintas aristas entre agropecuarias, industriales, comerciales, de servicios e incluso gubernamentales; no obstante, solo unas cuantas actividades están resultando la base económica de la región capaz de transformar o al menos impactar, al espacio. En este caso, se considera es la industria maquiladora y automotriz; no todas las actividades económicas (incluso productivas) puedan tener la misma ponderación en este fenómeno reestructurador, a pesar de que puedan ostentar una innovación tecnológica importante.

Tradicionalmente conocido como “*el granero de México*”, el Bajío actualmente presenta como sector económico más dinámico al que se refiere a productos metálicos, eléctricos, de precisión y automotrices (sector 38), con 29% del valor agregado generado del total regional, siendo que en 1988 solo representaba 7.2%. No obstante, no todos los espacios de la región del Bajío se han visto impactados por la reorientación productiva; tan solo entre los municipios de Silao, León, Celaya e Irapuato se concentra el 94% del total de exportaciones del estado de Guanajuato (DGDEI, 2004), lo que indica en buena medida los espacios en donde se han dado las transformaciones más significativas. Con datos como éste, la hipótesis que originalmente guió esta investigación fue en el sentido que en el Bajío tenía lugar una *ciudad-región* conformada por las ciudades de Irapuato, Salamanca y Celaya, como una de las últimas expresiones urbanas en el Bajío, en especial a partir de los años noventa del siglo XX, cuando esta región se presenta como un recurso territorial de amplias ventajas comparativas para la producción industrial de gran capital, mediante procesos productivos de maquila y automotriz, con lo que ha tenido lugar el fenómeno de la urbanización difusa y la reestructuración urbano-regional.

Pero conforme se avanzó en la investigación, fue quedando claro que la hipótesis de una *ciudad-región* no se cumpliría; no obstante el Bajío

experimenta una reestructuración económica y urbano-regional como consecuencia de la revaloración del capital internacional (en primer lugar) y nacional, con lo que sigue siendo importante establecer las ventajas comparativas que hacen de la región un espacio limitado, rentable o expansivo. Al mismo tiempo, no se puede manejar al corredor del Bajío como un solo cuerpo urbano-regional, puesto que si bien Irapuato, Salamanca y Celaya no son una sola ciudad regional, se han identificados al menos tres procesos económicos con lógicas diferentes que afectan a, también, tres conjuntos urbanos más compactos entre sí: la ZM de León, que no fue la razón principal para que el gran capital decidiera ubicarse en el corredor; el conjunto entre Silao, Irapuato y Salamanca, ciudades físicamente cercanas entre sí; y el conjunto Apaseos-Salvatierra relacionados productivamente en torno a Celaya.

En tanto, el objetivo general de esta investigación fue en el sentido de observar el cambio del patrón urbano-regional en el Bajío en los últimos 30 años a fin de contextualizar e identificar las características económicas y territoriales más particulares de la ciudad-región Irapuato-Salamanca-Celaya. Objetivo que se acompañó de dos más específicos encaminados a:

- Identificar los posibles núcleos de la *ciudad-región* que pueda tener lugar en el Bajío, así como su influencia y alcances en una urbanización difusa.
- Establecer las ventajas comparativas que hacen de la *ciudad-región* propuesta un espacio limitado, rentable o expansivo; así como identificar el posible estado de tales ventajas en su ciclo de vida.

Bassols escribió en 1967 que las regiones económicas son influenciadas por tres factores: en primer lugar están los núcleos urbanos o ciudades, los cuales influyen económica, social, cultural, política y administrativamente, resultando "*verdaderos formadores de regiones*"; en segundo lugar está la especialización económica de las regiones, consecuencia de la división del trabajo; tercero, la red de vías de comunicación que permiten las relaciones económicas dentro de las regiones y con otras distantes (Bassols, 1993: 130. Texto original de 1967). De acuerdo con Delgado (2002) los problemas esenciales a definir en los estudios sobre la expansión urbana y su ámbito

regional son hasta dónde llega la franja periurbana (o franja de dispersión) y cómo delimitarla. A reserva de hacer una acotación más precisa del tipo de escala requerido, el planteamiento conceptual de partida fue la urbanización difusa, una expansión dispersa o fragmentada del fenómeno urbano, periférica a una ciudad central o *ciudad-región*.

Según Delgado, esta urbanización difusa tiene lugar por tres fenómenos más particulares: la difusión económica, la difusión social y la difusión urbana. Las tres tienen que ver con procesos espaciales ya conocidos, aunque con ciertas peculiaridades importantes. Por ejemplo, la actividad industrial que tradicionalmente era de un patrón espacial concentrado en los centros urbanos, ahora permite establecer (lo mismo que la actividad terciaria) una “cuenca de empleo” en un territorio relativamente amplio, sin la necesidad de concentrarse localmente. La difusión social estaría estrechamente relacionada con la difusión económica y se referiría a los movimientos masivos de la población en los espacios periurbanos. El cambio cualitativo radica en que antes los movimientos pendulares eran de la periferia al centro y, en su defecto, a la periferia conurbada; ahora los flujos humanos se orientan a las localidades no urbanas o rurales, ya sea por movimientos pendular, de recreación, de doble residencia, entre otros.

No es sencillo separar a las dos formas de difusión anteriores, como tampoco de la difusión urbana, a pesar de que ésta es la más visible físicamente, al referirse al desarrollo del equipamiento e infraestructura urbana (viviendas, servicios de salud y educativos, traza vial, abasto de agua, etc.). Con el tiempo, la difusión urbana puede orientarse hacia la consolidación urbano-regional. Delgado indica que la urbanización difusa es un proceso que no está en duda, aunque no se tiene la certeza de cómo acotarlo conceptual y espacialmente. Además, añade, la urbanización difusa requiere de manejarse en distintas escalas: de acuerdo con el grado tecnológico disponible en la región, según lo significativo de los cambios económicos, del imaginario social, y de los sistemas urbano-regionales preexistentes.

Una vez que se avanzó con el análisis estadístico correspondiente, se determinó que el factor difusor en la posible *ciudad-región* tenía que ver con ciertas actividades productivas de la región, por lo que se hizo necesario

trabajar con un método de análisis económico-regional del que carece el concepto de urbanización difusa.

Para esto, se tomó en cuenta el conocimiento económico de la región, particularmente con base en el modelo de base exportadora, el cual (según Rosales, 2000) puede ser utilizado como estrategia para multiplicar o diversificar la economía, o bien (de acuerdo con Graizbord, 1988) como estrategia para impulsar *polos de desarrollo*. Para Gago (1983) funciona para analizar los distintos factores intraregionales que afectan la configuración del espacio regional; factores que pueden resultar fuerzas que provocan el desequilibrio de la distribución de las actividades económicas, el empleo, del ingreso, los recursos y los volúmenes de población. Desequilibrios que necesariamente desembocan en la especialización de los espacios (ciudades, regiones...). En este sentido, en este trabajo se retoma al modelo de base exportadora más como un elemento teórico de análisis económico-espacial, que como una estrategia para el desarrollo económico y territorial. No obstante, se retoma de Rosales su argumento en el sentido de que el modelo se refiere a las exportaciones de la región en función de su base económica; y que la evaluación de la producción total regional puede ser derivada de la evaluación y pronóstico de la base económica (o componente exportador).

Rosales también indica que en la actualidad, los servicios al productor son clave para el desarrollo regional, ya que “contribuyen a la modernización de las empresas, a elevar la productividad de los diferentes procesos económicos, se diversifica la base económica y atrae nuevas inversiones” (Rosales, 2000). Dado que es necesario comprobar que lo anterior es un comportamiento real, en este trabajo también se hizo necesario analizar uno de los servicios más modernos e importantes para la actividad del productor, los servicios de acceso al crédito bancario, justo en un momento en que la banca en México ha sido absorbida mayoritariamente por el capital extranjero, cuando las ahora distintas filiales de los grupos financieros internacionales en México son las que tienen que hacer circular la moneda en nuestro país (o en regiones como el Bajío). De acuerdo con Gago habría que verificar que las actividades residenciarias (como los servicios bancarios) no juegan puramente un rol pasivo en el crecimiento regional. O bien, lo que habrá de determinarse es

cuáles son las actividades de base económica y cuáles esos servicios al productor no pasivos que contribuyen, precisamente, a la modernización y productividad de los diferentes procesos económicos.

Finalmente, tanto el concepto de urbanización difusa como el modelo de base exportadora carecen del método para analizar el entorno macroeconómico, el cual funciona como factor exógeno a las ventajas comparativas endógenas y procesos urbanos locales, pero que debe de abordarse para entender de mejor manera por qué tienen lugar las nuevas manufacturas en el Bajío, cuál es la lógica de operación de servicios al productor como los servicios bancarios. Por tanto, se incluyó una evaluación macroeconómica nacional e internacional apoyados de la teoría del sistema-mundo a fin de exponer las formas en que se reproduce el capital, las crisis en el capitalismo, la desruralización, la división internacional del trabajo y el propio Estado-nación.

### **Escalas de medición**

El índice de consolidación urbano-regional (ICUR) resulta práctico para aproximarnos al proceso de urbanización difusa, ya que establece el grado de consolidación urbana de los espacios conurbados y dispersos en función (en periferia) de una ciudad-región. El ICUR es el resultado de un conjunto de variables correlacionadas en una matriz de componentes principales, entre los que se encuentran: 1) la tasa de crecimiento demográfico, 2) densidad de población, 3) porcentaje de población económicamente activa no agrícola, 4) el nivel de urbanización, 5) el valor agregado censal bruto en manufacturas, comercio y servicios (no financieros), y 6) distancia de las cabeceras de los municipios o localidades urbanas al centro de la ciudad-región.

Regla *rango-tamaño*. Esta regla hace alusión a dos premisas, el tamaño y el rango; el primero se refiere a que el tamaño de la población es proporcional a la especialización o diversificación de funciones de un asentamiento; mientras que el rango, al lugar que ocupa una ciudad o localidad dentro de un sistema de ciudades y localidades, según el tamaño de su población (indirectamente según el número de funciones). Pero cuando se ordenan las localidades o ciudades en rangos, hay que recordar que entre una misma



categoría difícilmente pueden encontrarse dos o más localidades con un mismo tamaño de funciones.

Regla rango-tamaño

$$P_r = P_1 / r$$

Donde,  $P_r$  es la población de una localidad de rango  $r$ , y  $P_1$  la población de la localidad más grande del sistema

Se entiende por rango el lugar que ocupa una localidad o ciudad en la jerarquía del sistema atendiendo a su número de habitantes. De tal manera que, por ejemplo, si la ciudad más grande tuviera una población de un millón de habitantes, la localidad del rango inmediato tendría una población de 500 000 ( $P_2 = 1000\ 000/2$ ), la localidad de tercer rango tendría 333 000 ( $P_3 = 1000\ 000/3$ ), y así sucesivamente.

Dado que asumimos al modelo de base como un elemento de análisis económico-espacial, fue conveniente trabajar con una de sus herramientas técnicas que posibilita identificar el grado de especialización o de diversificación, en este caso, de los territorios del Bajío, el *índice de especialización*:

$$(e_{ij} / e_{tj}) / (E_{in} - e_{tj})$$

En donde:

$e_{ij}$  = valor en el sector "i" de la localidad "j";

$e_{tj}$  = valor total en la localidad "j";

$E_{in}$  = valor en el sector "i" del agregado regional;

$E_{tn}$  = valor total en el agregado regional.

Consiste en ponderar el grado de especialización de una unidad económica (localidad, municipio, región...) en relación con la región en donde se asienta dicha unidad. En algunos casos los censos económicos en México desglosan la información hasta el nivel de localidades, pero en otros casos, la mínima escala territorial es el municipio, por lo que en esta ocasión el índice de especialización se calculó en una u otra de estas dos escalas, según la disposición de la información de las variables censales.

Para determinar si un municipio se encuentra especializado, o no, deberá de presentar un índice de especialización superior a "1" en cada uno de sus sectores o ramas de actividad. Cuando una localidad o municipio cuenta

con más de la mitad del total de actividades con índice de especialización positivo, se considera que es una economía diversificada.

Cabe mencionar que en el último año censal (2004) el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) presentó una nueva clasificación de las actividades económicas del país, lo que dificultó un tanto la comparación entre los años censales anteriores. Todavía en los censos económicos de 1999 el Instituto presentó los resultados de acuerdo con la Clasificación Mexicana de Actividades Productivas (CMAP), pero a partir del último censo se apegó al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).<sup>1</sup> Aun así, fue posible identificar los sectores económicos de mayor participación en personal ocupado y valor agregado generado desde principios de los años noventa.

Después de calculado el índice de especialización y extraer la participación productiva de los sectores y ramas de actividad, fue posible levantar el trabajo de campo a partir de las actividades especializadas registradas. De tal manera que se determinó encuestar a un conjunto de empresas pertenecientes a las actividades siguientes:

- Armado de tractores agrícolas
- Automotriz
- Comercialización de válvulas y medidores para sistemas de riego agrícola
- Compra-venta de amoniaco, fabricación de equipo para amoniaco, refacciones y servicio, y fabricación de fertilizante líquido
- Compra-venta y reparación de maquinaria hidráulica
- Confección de prendas de vestir
- Fábrica de molinos para nixtamal
- Fabricación de Autopartes
- Fabricación de carrocerías para autotransporte
- Fabricación de equipo para laboratorio
- Fabricación de molinos para nixtamal
- Leche en polvo
- Manufactura de envases de policarbonato
- Maquiladora textil
- Metal-mecánico
- Metalmecánica

---

<sup>1</sup> Incluso, en la publicación de este último censo se puede leer la leyenda en alusión a que los resultados del censo de 1999 debieron haberse publicado con base en el SCIAN.

Un aspecto importante de abordar son los vínculos que sostienen las industrias asentadas en esta región, a fin de establecer los encadenamientos productivos y los efectos multiplicadores (que finalmente inciden en la difusión del fenómeno urbano, o bien, en la expansión de las ciudades). Los resultados son interesantes, toda vez que evidencian un proceso integral entre las empresas ahí ubicadas, con base en una lógica de *producción conglomeral*. Se verá, entonces, cómo las nuevas manufacturas asentadas en el Bajío se integran e incluso muestran elementos para intuir la forma en que inciden algunas empresas en particular en la configuración territorial de la región, o lo que es más, la forma en que el capital privado configura un espacio para reproducirse.

En este sentido, las variables consideradas en el formato de la encuesta se plantearon en torno a los factores de localización, a las posibles vinculaciones productivas regionales, y a los posibles factores exógenos a las actividades del Bajío. De tal manera que figuraron variables como ubicación actual (en donde hay que resaltar datos como el año de establecimiento, localización o relocalización, principales motivos para la localización, número de trabajadores y lugar de residencia de éstos); vinculación corporativa (si se es parte de un corporativo, localización de la matriz, o la localización de otras plantas o empresas del corporativo en la misma región); vinculación por producción en escala (existencia, o no, de actividades maquiladoras, localización de éstas y de los proveedores en general); destino de la producción (productos principales, si son productos terminados o semiterminados, localización del consumidor final y su tamaño); y el fomento público al desarrollo económico (principales apoyos u obstáculos desde los gobiernos municipal, estatal y/o federal). El formato de la encuesta se puede observar en los anexos.

Por lo que respecta al marco macroeconómico fueron de utilidad los indicadores relacionados con balanza de pagos, tasas de interés, producto interno bruto, tipo de cambio, inflación e incluso las remesas dado el nivel de ingresos que representan para el país aun sin ser parte formal de la balanza comercial.

# Capítulo I

## Urbanización difusa y el conocimiento de la región según la geografía urbana y económica

---

En este capítulo son expuestos los principales conceptos que dan sustento teórico al problema y objetivos de la presente investigación. No obstante que el planteamiento inicial y central se refiere a la posibilidad de una *ciudad-región* en el Bajío, fue necesario recurrir a un método alternativo a la geografía urbana a fin de caracterizar de manera más consistente las causas de la reconfiguración de dicha región, sustancialmente fundadas en el orden económico. Es así como se presentan a continuación los elementos teóricos sobre urbanización difusa, ciudad-región, red territorial de regiones, teoría de la empresa y el modelo de base exportadora, con los que se pueden plantear nuevos tópicos o novedosas formas de abordar viejos problemas de nuestras sociedades.

### **I.1. Urbanización difusa, ciudades-región y redes territoriales regionales**

El efecto que ha tenido la división internacional del trabajo sobre el proceso de urbanización es directo. Del mismo modo, el medio académico ha venido desarrollando conceptos con los cuales se puedan acotar las especificidades de tales procesos territoriales recientes, al grado que hoy en día se encuentra tratando de aclarar, diferenciar y proponer conceptos que mejor describan y ayuden a analizar los fenómeno urbano-regionales: ciudad, metrópoli, megalópolis, corona regional, ciudad global, urbanización difusa, ciudad-región, redes territoriales regionales, redes territoriales urbanas, periurbanización, rurbanización, por mencionar algunos. Desde luego, la falta de claridad en la definición de estos conceptos puede llegar a causar confusión, ya que ocasionalmente se diagnostica o mide el mismo proceso, aunque con términos diferentes. De tal manera que se hace necesario que el eje central del marco conceptual sobre lo urbano-regional se apegue a un paradigma general, el cual se puede apoyar, en principio, en la tradición sobre los estudios de lugar central, sistema de ciudades, ventajas comparativas espaciales, entre otras categorías clásicas. Aun así, el paradigma urbano-regional no deja de tener algunos sesgos, dado que permanentemente se integran nuevas funciones de los territorios y de sus ciudades, sus localidades, sus habitantes y sus gobiernos.

Entre los conceptos en boga para referirse a los nuevos espacios forzados en la actual división social del trabajo se refieren a la *urbanización difusa*, *ciudades-región* y *periferias expandidas*. Aunque de forma genérica, corresponden al conocimiento urbano-regional, se puede delimitar un campo de análisis en donde se intentará precisar los conceptos contenidos, pero de forma un poco más certera se pueden señalar los que no se desea queden incluidos, o bien pueden señalarse las interpretaciones no deseadas. Así, en la presente revisión conceptual se puede partir de la forma en que se interpreta la *ciudad-región* suscitada en la periferia, entendida no como una ciudad global o mundial, sino como un resultado de la urbanización difusa.

Precisamente, Scott entiende a las ciudades-región a partir de una concepción de ciudades globales o mundiales, referida a las metrópolis en donde las corporaciones transnacionales asientan sus matrices, y en donde se ubican los *servicios al productor* más avanzados. De igual forma, esas ciudades globales polarizan la pobreza y riqueza extremas (Scott, 2002: 2). El autor está interesado en aumentar el alcance del significado de la *ciudad-región* como la “*unidad económico-política emergente de creciente autonomía de acción en los escenarios nacional y mundial*” (Op Cit). Así propone la *ciudad-región global*.

Para Scott, las ciudades-región globales forman densos espacios metropolitanos vinculados internacionalmente, cada una con influencia regional variable, incluidos los asentamientos urbanos dispersos, pero anulando la relación centro-periferia con estrategias productivas como la emergencia de redes residenciales productivas (es decir producción domiciliaria). Y lejos de desvanecerse por el fenómeno de la globalización, generan las oportunidades y las amenazas de la globalización, puesto que los grandes complejos regionales de producción están resultando las plataformas territoriales para responder a los mercados globales (Op Cit). Scott señala que a últimas fechas han resurgido las formas de organización económica y política de base regional a fin de hacer de la globalización, en lo posible, una ventaja. Como ejemplos, Scott plantea que entre las ciudades-región se tiene a Nueva York, Tokio o Londres, como se nota, correspondientes a países centrales; mientras en la periferia figuran Seúl, Taiwán, Hong Kong, Singapur y

Ciudad de México, clasificadas como símbolos de las “economías emergentes”; solo que esta connotación (economía emergente) no da garantía de una verdadera emergencia del subdesarrollo al desarrollo, de la periferia al centro; es una connotación tan pueril como la referente a “los países en vías del desarrollo”.

En economía urbana, la ciudad es concebida como el espacio productor, distribuidor y de consumo de bienes, servicios y riqueza generados (Kunz, 1991; Sobrino, 1999); a la vez, es aceptada como el elemento ordenador o administrador de los espacios. A partir de esto, se funda una serie de conceptos económicos con los cuales explicar los fenómenos urbano-regionales. El concepto de *competitividad* es uno de ellos, y la propuesta que representa se refiere a hacer de las ciudades, entidades en donde tienen lugar actividades económicas capaces de trascender más allá del ámbito local, sin tener que “sufrir” el peso de los factores tradicionales de localización (como materias primas, recurso energéticos y fuerza de trabajo, todos, *in situ*) que enclavan las actividades económicas y al progreso. Al respecto, J. Sobrino cita que competitividad es un concepto relativo que alude a la capacidad de una empresa, industria, ciudad, región o país para penetrar el mercado en el que opera, ya sea interno o externo (Márquez, 1994. Citado por Sobrino, 2000: 3).

Karl (1998) asegura que la forma de hacer competitiva una ciudad en torno del proceso de globalización es internacionalizándola, internacionalizar sus actividades económicas, ya sean productivas o comerciales. De acuerdo con este autor, actualmente la ciudad cuenta con la posibilidad de conformar una ventaja comparativa con la que antes no contaba; de tal forma que se reduce la necesidad de asistirse económicamente de la disposición, *in situ*, de los factores tradicionales de localización económica, esto es de recursos naturales, de la disposición de transporte, de la garantía de un mercado en cuya área de influencia próxima están asegurados los consumidores finales; y de las economías de aglomeración (Karl, 1998: 700), o encadenamientos productivos en un mismo lugar (para la producción local). Esto, según el autor, hace de las actividades económicas un fenómeno bastante móvil y relocalizable en tiempos muy breves. Así, la ciudad habría de contar con la disposición de la ventaja comparativa que mejor le convenga. Esta nueva cualidad es la que haría de las ciudades una economía competitiva.

Este concepto no descarta la posibilidad de atender con mayor eficiencia el bienestar social; en él se dispone que los beneficios directos de los espacios competitivos, necesariamente llevan a elevar las condiciones de vida de la población. De acuerdo con esta concepción, no se puede hablar de espacios (ciudades, localidades...) competitivos, si la derrama económica no alcanza a cubrir los satisfactores que requiere la población.

En oposición al concepto de competitividad, los llamados factores tradicionales de localización económica (mercado, recursos naturales, fuerza de trabajo, Etc.) no pueden descartarse tan fácilmente. De acuerdo con Sobrino, las ciudades desempeñan funciones de producción, distribución y consumo permitidas por las economías de aglomeración (Sobrino, 2000: 12). Dichas funciones urbanas no han sido desconocidas en la teoría de localización de mediados del siglo XX, por el contrario, hoy en día siguen siendo reconocidas.

Las actividades económicas todavía no son tan independientes de los factores clásicos de localización. En Gago (1983) encontramos que los centros tienden a agruparse más que a diversificar las actividades económicas en el espacio y ello ocurre porque esa localización permite ciertas ventajas naturales. Edgar Hoover, dice Gago, asegura que no se puede explicar la concentración como una clase de ventajas económicas individuales, sino que ellas tienen en común las ventajas económicas de un contacto intensivo entre una diversidad de individuos y empresas que hacen posible por la alta densidad de negocios y población y por las facilidades especiales de comunicación que se desarrollen dentro de un centro.

Delgado no presenta el concepto de *ciudad-región* como una ciudad global (aunque acepta su conexión macroeconómica en escala mundial) sino como un fenómeno derivado de la urbanización difusa (Delgado, 2003), una expansión dispersa o fragmentada del fenómeno urbano, periférico a una ciudad central o ciudad-región; la urbanización difusa no se refiere a lo conurbado ni a la continuidad urbana que no se suspende físicamente. De acuerdo con este autor los problemas esenciales a definir en los estudios sobre la expansión urbana y su ámbito regional son, precisamente, hasta dónde llega la franja periurbana (o franja de dispersión) y

cómo delimitarla. Para Delgado, esta urbanización difusa tiene lugar por tres fenómenos más particulares: la difusión económica, la difusión social y la difusión urbana. Las tres tienen que ver con procesos espaciales ya conocidos, aunque con ciertas peculiaridades importantes.

Para que ocurra la difusión económica, se requiere de un factor que así lo determine o ejerza una poderosa influencia; por ejemplo, la actividad industrial que tradicionalmente era de un patrón espacial concentrado en escasos centros urbanos, ahora permite establecer (lo mismo que la actividad terciaria) una “cuenca de empleo” en un territorio relativamente amplio, sin la necesidad de concentrarse localmente. Pero aún difusa, una de las características más importantes de la industrialización que se puede resaltar en estos momentos es que está directamente ligada con la internacionalización del capital y a la división del trabajo (Kunz, 1991:26-27). Desde luego, hoy en día no podemos negar que los sectores en servicios y comercio también están ligados a la internacionalización, aunque no dejan de supeditarse a una base productiva de bienes con la que se sustenta el equilibrio de la balanza comercial de los Estados-nacionales. En el caso particular de los servicios financieros, estos estarían apuntalando la productividad e internacionalización del sector propiamente productivo, dado que son el instrumento más directo en la circulación, distribución y acceso de la moneda, o bien del crédito a los distintos sectores económicos. Por otro lado, la industrialización es en realidad la base de la división social del trabajo, que en estos momentos alcanza una diversificación y movilidad mundial tal que se ha dado en llamar división internacional del trabajo. Es importante insistir que esta relocalización dispersa no es ajena al proceso macroeconómico mundial, con lo que la *desruralización* (de la que se habla en el segundo capítulo) tiene una conexión automática.

Los modos de producción se desarrollan a una velocidad cada vez mayor de lo antes conocido: la maquinaria productiva, la ciencia, el transporte, las comunicaciones y el “*how know*” aparejado con la creación de una mayor cantidad de riqueza material. La división internacional de trabajo se ve favorecida por el desarrollo tecnológico, en comunicaciones y transporte, que permite una movilidad muy flexible en casi cualquier espacio y en tiempos muy breves. Las repercusiones



territoriales se tornan en el acrecentamiento de las desigualdades espaciales entre regiones y ciudades. Para Aguilar y Vázquez (1998:305) las nuevas localizaciones de actividades industriales, las nuevas tecnologías (como de comunicación o información) y el sistema financiero internacional, redefinen la organización del territorio, así como modifican sus límites funcionales e interrelaciones; esto lleva a agudizar los procesos de diferenciación y jerarquización espacial en una escala mayor o menor hacia cada espacio regional, llámense ciudades o áreas metropolitanas de cada país. Estos autores (Op Cit: 308, citando a Simmons, 1995), señalan que el tránsito de una economía nacional, basada en el mercado interno, a una globalizada implica cambios en la organización de los sistemas urbanos nacionales. No obstante, Precado indica que si bien es cierto que la ciencia y la tecnología aportan soluciones a los problemas urbano-regionales, en realidad no son suficientes, al no ser omnipresentes en todo el territorio (Precado, 2004: 28).

La jerarquía espacial de la industria actual está dominada por la articulación espacial de una fuente de información, un mercado de trabajo científico y técnico, y el capital de inversión; con lo que una región industrial de la más alta tecnología domina funcional y económicamente a otros espacios productivos de menor capacidad de innovación (Ávila, 1994: 21). Una de las expresiones territoriales más tangibles de la industrialización difusa resulta ser la industria maquiladora, asentada fuera de la ciudad, incluso en espacios propiamente rurales, pero siempre conectada al sistema regional-internacional de transferencia y acumulación de capital. Las unidades industriales maquiladoras se dedican a la reparación, ensamble y fabricación de componentes y bienes intermedios empleando fuerza de trabajo intensiva y, generalmente, insumos procedentes del país donde está el comprador del producto final (Pacheco, 1992: 129).

El hecho es que en el proceso de industrialización las maquiladoras han cambiado el patrón de asentamientos urbanos. De forma tradicional, las maquiladoras, como asentamientos industriales, buscarían una localización directa en las concentraciones urbanas en busca de las economías de aglomeración. En la actualidad, algunas de las maquiladoras del interior de la república están asentadas en la periferia de las ciudades, sin distanciarse mucho, y otras están cercanas a

centros urbanos periféricos a una ciudad regional, siempre dependientes de fuerza asalariada de bajos ingresos, potenciando el crecimiento urbano de las localidades pequeñas y el fenómeno urbano regional.

Pese a la capacidad de movilidad y operación mundial del reciente sector industrial, los modos de producción actuales se fundamentan en los modos de operación clásicos del capitalismo, a decir del aprovisionamiento de la fuerza laborar (en activo y en reserva) con salarios a la baja, la distinción entre centro y periferia continúa, regional e internacionalmente; mientras que no han podido vencerse las crisis cíclicas de corto y largo plazo generadas por la sobreproducción y la sobreacumulación (Fröbel; et al, 1981: 37). Incluso, innovaciones productivas como el llamado *just in time* han quedado en entredicho. Éste requiere de una alta capacidad de circulación de las mercancías, basado en la demanda sostenida y creciente de manera estable y continua; evidentemente, las crisis y recesiones económicas sucedidas en el capitalismo en últimas fechas, junto con la pérdida de la capacidad de consumo (demanda), han llevado a una acumulación de *stocks* entre productores y vendedores, lo que ha vuelto inoperable el proceso *just in time* (Petras, 2001: 4), con lo que éste se ha convertido en una utopía del capitalismo. Finalmente, prevalece el modo de operación en donde la división internacional del trabajo viene a reorientar y reafirmar las formas de control sobre los modos de producción en el reparto mundial.

La difusión social estaría estrechamente relacionada con la difusión económica y se referiría a los movimientos masivos de la población en los espacios periurbanos. El cambio cualitativo radica en que antes los movimientos sociales eran de la periferia al centro y, en su defecto, a la periferia conurbada; ahora los flujos humanos se orientan a las localidades no urbanas o rurales. En función del tipo de movimiento de población (pendular, por recreación, por tener una doble residencia, entre otros) habrá de establecerse la distancia óptima que estandarice los movimientos de todos los habitantes de los espacios centrales y periféricos, a fin de cuantificar la difusión social.

No es sencillo separar a las dos formas de difusión anteriores, ni a éstas con la difusión urbana, a pesar de que ésta es la más visible físicamente, al estar representada por el desarrollo del equipamiento e infraestructura urbana (viviendas, servicios de salud y educativos, traza vial, abasto de agua, etc.). La difusión urbana es paulatina, y puede resultar un proceso de años de gestación y consolidación. Aunque intempestivamente la difusión urbana puede formar parte de las aglomeraciones económicas y sociales que hagan irreversible la consolidación urbano-regional. Respecto al campo rural, Singer señala que la penetración (difusa y molecular, o bien drástica y rápida) de bienes y servicios de procedencia urbana en estos espacios, con la consecuente formación de redes de mercados rurales y semiurbanos, tienden a desarticular la estructura de la economía rural para incorporarla, en una siguiente fase, como parte de sus elementos productivos (Singer, 1975: 90).

La urbanización, adherida al proceso de industrialización, está ligada a la división social del trabajo. El otro conjunto de actividades productivas que mantienen funcionando a las ciudades, los servicios al productor (los despachos de mercadotecnia, contabilidad, transporte y viajes), servicios financieros que resguardan el excedente, que otorgan préstamos y llevan el tipo de cambio, y los modernos servicios de informática que hacen fluir la información ya sea de capital, de comunicación, de bases de datos (como insumos para darle valor agregado), a fin de cuentas tienen un objeto en común, la circulación y acumulación del capital.

Delgado finaliza con énfasis en que la urbanización difusa es un proceso que no está en duda, aunque no se tiene la certeza de cómo acotarlo conceptual ni espacialmente. Los puntos de certidumbre indican que la urbanización difusa requiere de manejarse en distintas escalas, de acuerdo con el grado tecnológico disponible, de lo significativo de los cambios económicos, del imaginario social, y de los sistemas urbano-regionales preexistentes. Cabe señalar que en ninguna de las tres formas de difusión urbana se evita la diferenciación de la división social del trabajo, la especialización económica y de equipamiento urbano y, con ello, la desigualdad regional; por el contrario, se generan nuevos desequilibrios espaciales;

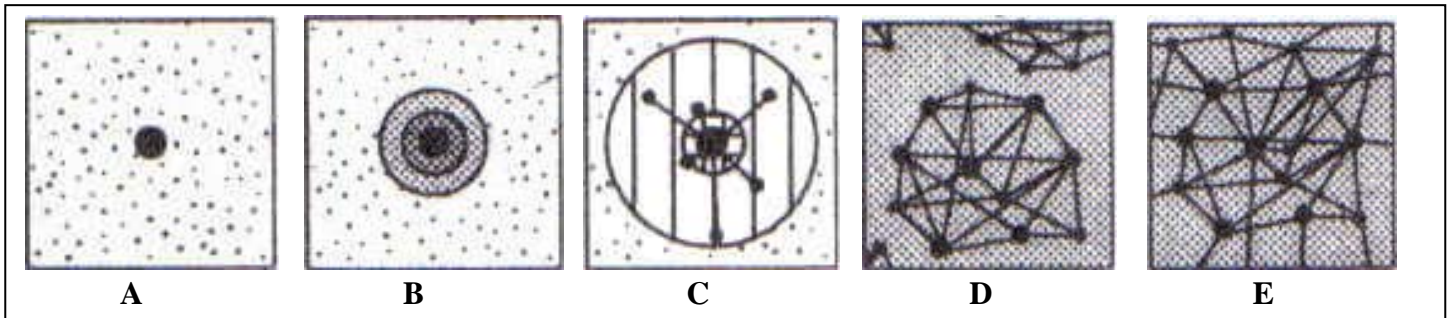
aunque siempre resaltarán los casos más extremos de desigualdad social y económica.

A manera de paréntesis en los presentes planteamientos, cabe reflexionar acerca de lo complejo que puede resultar la formulación de nuevos conceptos, que aunque bien no llegan a extraviar el objeto de estudio, sí pueden ensombrecerlo o volverlo ilegible dado los diferentes términos o palabras que incluso llegan a representar lo mismo. Entre algunos ejemplos, Aguilar resalta los términos *concentración expandida*, *metropolización expandida*, *metrópoli-región*, *desarrollo poligonal*, *campo de aglomeración*, *urbanización extendida*, *mega-urbanización con estructura policéntrica*, todos referidos a los procesos urbano-regionales estudiados en países latinoamericanos. Al menos en esto último existe coincidencia, el carácter urbano-regional de estos estudios. Este autor no hace de la *urbanización difusa* su concepto central, aunque en esencia se refiere al mismo proceso. En cambio, maneja la idea de periferias metropolitanas expandidas, y lo interpretamos como una postura más sencilla en el entendido que parte de la concepción metropolitana aunque esparcida en territorios más o menos inmediatos. De hecho, Aguilar propone plantear elementos que apoyen en la investigación sobre áreas periurbanas (Aguilar, 2002).

De los puntos en que coinciden los autores hasta ahora mencionados es que en términos de procesos territoriales, ya sean nombrados ciudades mundiales, urbanización difusa o periferias metropolitanas expandidas, un proceso constante es la configuración policéntrica, un patrón regional estructurado con varios núcleos urbanos con distintas jerarquías que desarrollan cada uno actividades especializadas y que mantienen integrado al conjunto urbano o metropolitano o mega-metropolitano en una región ampliada o cada vez más ensanchada.

Dematteis y Governa (1999) se refieren a los cambios en los sistemas urbanos y dicen que en la teoría actual tiene lugar el reto de conceptualizar la complejidad urbana como un objeto con varios niveles de organización espacial, del que se habrán de identificar, delimitar y medir las uniones urbanas con sus diferentes escalas de operación (Dematteis y Governa, 1999: 543-545).

Gráfico I.1. Categorías conceptuales y formas de urbanización



Fuente: Dematteis y Governa, 1999: 544.

Esta figura corresponde a las categorías conceptuales y formas de urbanización que esquematizan Dematteis y Governa. Los dos primeros recuadros corresponden a un sistema urbano jerarquizado de forma concéntrica y periférica; el primero corresponde a una forma nuclear, con una sola ciudad central y el resto de la región como periferia. El segundo (B) representa una conurbación y se trata de una de las primeras formas de extensión urbana, aunque todavía sujeta a la forma nuclear con círculos concéntricos gradientes. El tercer esquema (C) resulta una *ciudad-región* con funciones multinucleares, se trata de una urbanización expandida y dispersa. En estas primeras tres categorías predomina un sistema urbano jerarquizado, en donde el lugar central sigue siendo ocupado por una ciudad principal y es bastante evidente su periferia o área de influencia. Los dos últimos esquemas son de una categoría en *redes productivas (networked)*, en donde aparentemente, según los autores, es ajeno el sistema jerárquico centro-periférica; en el cuarto recuadro (D) se representa un sistema regional policéntrico de “conjuntos periurbanos especializados”; esto también expresa un proceso de una ciudad difusa. El quinto (E) resulta el último proceso urbano acontecido, un “patrón de sistemas unidos de forma “infinita” cuyos sistemas de espacios locales interactúan con las “redes globales” (Dematteis y Governa, 1999: 544). Los autores remarcan el carácter productivo de estas dos últimas categorías considerándolas básicas en una “sociedad pos-industrial”.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> También señalan que estas categorías apoyarían el análisis de los territorios del oeste de Europa, en particular, con apreciaciones ya hechas en Italia y Francia.

Por su parte, Aguilar indica que a partir de los ochenta en los países no desarrollados se comenzaron a redefinir las bases económicas de sus ciudades, en función de las nuevas condiciones productivas mundiales; y que el proceso de globalización ha propiciado una dinámica territorial tanto de dispersión como de concentración urbana, dado que los procesos productivos se fragmentan y se llevan a cabo en una urbanización difusa (también mencionada así por este autor) y una suburbanización, ubicándose (eso sí) en zonas más periféricas (Aguilar, 2002: 126). Al mismo tiempo que las mega-ciudades (llamadas así por el autor) disminuyeron su crecimiento metropolitano y los niveles de concentración industrial, pero manteniéndose como los principales destinos de la inversión extranjera y consolidándose como los principales centros de servicios financieros, profesionales y de alta tecnología (Aguilar, 2002: 123). De acuerdo con este autor, las áreas metropolitanas expandidas resultan una región no bien definida, sobre y dentro de la cual una mega-ciudad impacta lo mismo que interactúa.

Un punto sustancial de tener en cuenta resulta la década de los ochenta, también conocida como la “década perdida”, dado que en apariencia tuvo lugar una desconcentración de funciones urbanas y de población de las grandes ciudades, al mismo tiempo del crecimiento de ciudades medias, lo que incluso se llegó a interpretar como un proceso de *contraurbanización* en México (Aguilar, Graizbord y Sánchez, 1996), similar al observado y documentado en Inglaterra a mediados del siglo XX (Hall, 1996). Lo que describe Hall para Inglaterra es un proceso posterior a la Segunda Guerra Mundial (aunque acuñado desde finales del siglo XIX) en el que fueron planeadas y fundadas nuevas ciudades en ese país, con el fin de trasladar a éstas la población y las actividades económicas de las ciudades antiguas; pero a finales de los sesenta, el proceso se revierte y son redesarrolladas las viejas ciudades; esta vez con nuevas funciones en servicios y comercio. Pese a esto, entre los años cuarenta y mediados de los ochenta se vivió un proceso de urbanización “planificada” hacia fuera de las viejas ciudades, con una considerable distancia física de por medio, a fin de poder crear o hacer crecer a las nuevas en diferentes etapas de urbanización; luego se revierte el proceso y se reurbanizan las antiguas ciudades intentando ocupar los espacios dejados por los antiguos asentamientos industriales,

aunque con una revitalización del equipamiento urbano como construcción de viviendas o traza de nuevas carreteras. Un ejemplo del proceso de contraurbanización inglés fue:

*El caso más famoso fue el de los Docklands (muelles) de Londres: una gran área de ocho millas y media cuadradas, que empezaba justo al lado de la famosa milla cuadrada de la ciudad de Londres y se extendía siguiendo el curso del río a ambos lados del Támesis. En tiempos había sido el puerto más grande del mundo pero había entrado en decadencia por problemas laborales y por el traslado del comercio a puertos rivales situados en el sur de Inglaterra (Southampton y Felixstowe) o en el continente (Rotterdam). La introducción del uso de contenedores fue el golpe final. El puerto de Londres trasladó casi todas las operaciones que quedaban 30 millas más abajo, en Tilbury, y –en un corto periodo de tiempo, de 1967 a 1980– cerró prácticamente todo. Las corporaciones públicas relacionadas con el puerto como la del ferrocarril, y la Compañía de gas que poseía en Beckton, cerca del extremo este, una planta que funcionaba con carbón, también cerraron. En 1981, el número de puestos de trabajo que en su mejor época, durante los años cincuenta, se había elevado a 30,000 personas, cayó a 2,000.*

[...] en 1986 [la corporación inmobiliaria encargada del proyecto para reactivar los Docklands] invirtió 279 millones de libras de dinero público y obtuvo casi seis veces más esta cantidad en inversiones privadas; consiguió atraer 400 nuevas compañías y creó 8,000 nuevos puestos de trabajo; proporcionó solares para 4,000 nuevos hogares y 10,000 bajo construcción o en fase de planificación; y también empezó a trabajar en un nuevo sistema de ferrocarril ligero (Hall, 1996: 362-366).

Sin embargo para México, más que un proceso de contraurbanización, poco tiempo después se corregiría la interpretación del fenómeno, puesto que el decremento de las grandes ciudades más bien fue un fenómeno forzado coyunturalmente precisamente por el periodo de recesión económica en los ochenta, cuando el PIB mexicano reportó -0.4% anual entre 1982-1988 (Garza, 1999: 277-279); apreciación incluso aceptada y corregida por el propio Aguilar (Aguilar y Rodríguez, 1997; Aguilar, 2002; 127), puesto que durante los noventa las grandes ciudades no solo recuperaron su incremento, sino que el crecimiento de ciudades medias cercanas o correspondientes a las metrópolis nutrieron el fenómeno de megalopolización.

La discusión acerca de la emergencia de ciudades medias, así como de la desaceleración de las grandes metrópolis, inclusive la posible contraurbanización en México, obedece a la preocupación añeja relacionada con la sobreconcentración urbana en detrimento de un sistema urbano equilibrado. Al respecto, Singer (1975) pone en duda que la concentración urbana pueda ser considerada aguda e inapropiada, aun cuando sea llevada al extremo de una megalópolis o macrocefalia.

De acuerdo con el autor, en el sistema capitalista la urbanización no puede ser considerada excesiva, puesto que está correlacionada con las fuerzas productivas (Singer, 1975: 81); estas fuerzas incluyen la capacidad del productor de decidir libremente en dónde asentar sus modos de producción. A su vez el proceso de producción requiere de un conjunto de servicios, equipamientos, infraestructura y fuerza laborar, todos conglomerados para reducir o controlar los costos, con lo que esta conglomeración determina que las zonas habitacionales de la fuerza laboral se ubiquen de manera cercana. Por estas razones, para Singer resulta prácticamente natural que las ciudades se sobreconcentren y crezcan de forma desigual. Son las fuerzas productivas las que presionan la “urbanización de la economía”<sup>2</sup> y por tanto la urbanización de la población.

También indica que los costos de tal concentración alcanzan el punto en que su saturación pasa a reflejar deseconomías de aglomeración, pero en ese punto, cuando las condiciones políticas, sociales y económicas se vuelven insoportables, la capacidad para seguir sosteniendo la concentración es solventada por el conjunto de la *economía*, en forma de gasto público. De tal modo que las deseconomías son socializadas gracias al poder coercitivo del Estado, el cual forza al ahorro y distribución de éste, o bien, a la desconcentración espacial de la acumulación del capital para que ésta atraiga o libere las concentraciones urbanas (Singer, 1975: 87). En relación con esto último, Singer señala la importancia de no asemejar los desequilibrios que se originan por la concentración urbana, con los causados por la acumulación del capital (Singer, 1975: 89).

El fin último buscado en el capitalismo es acumular capital; la expresión territorial de ésta resulta en la concentración urbana. Encima, el capitalismo tiende a provocar un grado de concentración urbana superior al que necesitan sus tecnologías para producir y vender sus mercancías; la población concentrada es mayor a la que se puede emplear y que resulte consumidora solvente, pero aun así existe y sobreconcentran a las ciudades. Del mismo modo, los cambios en las fuerzas productivas, arrastran los cambios en la población asentada y en la forma y

---

<sup>2</sup> Frase de Quijano, citado por Singer, 1975: 83.



magnitud urbana. Según Singer, manejar el calificativo de *concentración desproporcionada*, es un tanto inapropiado en el sistema capitalista, puesto que no hay parámetro para señalar país alguno, central o periférico, como ejemplo de distribución urbana proporcionada. En resumen, para Singer, la concentración urbana y la primacía metropolitana son “falsos problemas”, dado que para “corregirlo” solo hace falta la labor planificadora del territorio.

Interpretando a Singer, el tamaño por sí solo, no puede ser un problema, sin embargo los efectos colaterales sí pueden ser muy graves y pueden convertirse en problemas insalvables aun planeando las formas y ritmos en que se pueden dar el crecimiento y la concentración urbana. Los aspectos que no resultan falsos problemas corresponden a los volúmenes y costos económicos requeridos para el abasto de agua, energía eléctrica, seguridad pública, abasto alimentario, acceso a la vivienda, tráfico vehicular, servicios de salud, de educación y recreativos, por mencionar algunos. El tamaño no es solo el problema, pero los desequilibrios regionales que se derivan, los que son reales, tienen que ver con la incapacidad de bastos territorios no beneficiados por la acumulación del capital de ser autosuficientes y autodeterminantes; desequilibrios que acaban con la posibilidad de reconocer formas de organización política diferentes a las definidas y articuladas históricamente por las formas de acumulación de capital prevalecientes (Hiernaux, 1999: 30-35).

Tomando distancia del proceso de contraurbanización inglés, Aguilar señala tres tipos recientes de procesos en las periferias metropolitanas expandidas en América Latina, propiamente las periferias expandidas, corredores urbanos y subcentros urbanos. El primer tipo es resultado de la prolongación del predominio urbano de la ciudad central más allá, incluso, de su frontera metropolitana; alcanzando sitios urbanos y rurales lejanos, aunque con flujos de personas y funciones económicas. Los corredores urbanos indicativamente son urbanizaciones expandidas linealmente, con distintas densidades de ocupación espacial a lo largo del corredor, por lo que se pueden encontrar grandes aglomerados urbanos, o paisajes propiamente rurales, aunque todos formando un mismo fenómeno metropolitano. En tanto, los subcentros urbanos forman parte de la periferia de una

mega-ciudad y pueden ser tanto nuevos espacios residenciales, o bien localidades originalmente dedicadas a las actividades primarias. En este sentido, se pueden tratar de urbanizaciones programadas o de expansiones irregulares. Del mismo modo que lo sugirieran Benko y Lipietz (1994: 23-26), estos subcentros desarrollan al mismo tiempo sus propias periferias, dado que toda localidad, por muy humilde que sea, llega a ocupar un lugar central en una escala geográfica más elemental.

En este trabajo el proceso urbano en México es entendido más como lo interpreta Delgado, con base en el término de ciudades-región, referida a la urbanización difusa, social y económica (independientemente de la morfología adoptada, puesto que a fin de cuentas están configuradas o integradas funcionalmente), sin representar aquellas ciudades mundiales en donde se toman las decisiones que terminan por impactar a nivel mundial, dado que nuestro país y sus territorios se ubican en la periferia del sistema-mundo-capitalista, con lo que están sujetos a las formas en que éste opera.

En resumen, como lo indica Precado (2004), el fenómeno urbano se volvió *difuso* porque ya no hace falta una ciudad que representaba las economías de aglomeración, simplemente porque estas aglomeraciones urbanas también termina por generar deseconomías de escala, hacen más costosos los procesos de producción. Singer (1975) señalaba que era de esperarse que las ciudades se sobre concentraran, pues así beneficiaban al sistema capitalista para hacer eficientes los procesos de producción, distribución y consumo. Una vez que este modelo urbano-regional deja de ser útil para el capitalismo, las ciudades empiezan a volverse difusas. En este sentido, Precado propone una serie de conceptos referentes a la *ciudad difusa*, o la *ciudad regional difusa*, *redes territoriales regionales* y *redes territoriales urbanas*, entre otras categorías (Precado 2004:33-50 y 165-204). La concepción de ciudades en red permite una concepción flexible de los fenómenos territoriales, incluidas las relaciones campo-ciudad que por cierto, cita Precado, han pasado de una oposición a un paisaje y funcionalidad más integrado (no quiere decir que equilibrado, aunque sugiere que los nuevos planeadores deberían enfocarse a esa labor).

*“Una nueva organización del territorio, un espacio difuso, una Ciudad Regional Difusa, en la que las innovaciones derivadas de las nuevas tecnologías encontrarían un espacio adaptado a la optimización de sus posibilidades” (Precedo, 2004:185). “Difusa porque lo urbano y lo rural se mezclan se sucede sin interrupción, buscando esa armonía que permite generar un espacio más libre y humano, donde las complementariedades territoriales y funcionales priman sobre la dialéctica antagónica entre los contrarios” (Precedo, 2004:191).*

Concepción en donde las nuevas funciones de los espacios rurales serían: protección de los ecosistemas locales, mantenimiento de los usos agrarios, con nuevas tecnologías y nuevos productos, control sobre el uso del suelo, recuperación de zonas abandonadas para nuevos usos más competitivos, transmisión del patrimonio cultural, oferta de nuevas oportunidades como estadios de residencia y ocio (Precedo, 2004:189). Precisamente en materia de periurbanización y ciudad difusa, Delgado (2003a) indica que junto con los conceptos de rurbanización, nueva ruralidad, agricultura periurbana y agrocidades son las propuestas más adecuadas para entender las nuevas actividades asentadas entre la ciudad y el campo, y considera que las percepciones de oposición campo-ciudad y centro-periferia son actualmente inadecuadas para describir la nueva estructura espacial alrededor de las metrópolis “posindustriales”, incluidos territorios mexicanos en donde esta transición es muy vaga (según lo señala él mismo Delgado, 2003a: 109).

Dematteis hace unas anotaciones de interés acerca del cambio en las representaciones de la periferia urbana entre los sesenta y los noventa, en donde incluye no solo criterios geográficos, sino también otros antes no imaginables como el de valores urbanos y ambientales,<sup>3</sup> identidad, tiempo e historia. Esto es algo de lo que se puede resumir de la visión de Dematteis:

---

<sup>3</sup> En ahora amplias referencias sobre el fenómeno de la ciudad-región y la periurbanización, también se encuentran múltiples enfoques metodológicos; uno de ellos es el de Rueda (1998) quien aborda esta temática desde la “ecología urbana”, a partir de la cual según nos dice él mismo, *“la ciudad se vislumbra como un sistema que al estar ocupado por organismos vivos, en especial el hombre, se convierte en un ecosistema”* (Rueda, 1998: 83).

Cuadro I.1. Representación de la periferia urbana (1960-1990)

<b>Criterio</b>	<b>Periferias de la ciudad fordista</b>	<b>Periferias de la ciudad posfordista</b>
Posición geográfica	En torno al centro Gravita sobre el centro	Periurbanización y ciudad difusa reticular, distante de los centros principales
Posición geopolítica	Espacio dominado por el centro Soporte pasivo de lo que el centro rechaza o no puede contener	Ciudad sin centro, red interconexa de sistemas urbanos autónomos complementarios e interdependientes
Calidad y valores urbanos	Espacios urbanos sin calidad, en los que los valores urbanos son siempre inferiores a los del centro y los valores medioambientales, inferiores a los del campo	Ciudad diversa con algunos valores, sobre todo ambientales y de calidad de vida, considerados superiores a los del centro
Identidades, cualidades formales	Espacios edificados monótonos sin orden ni forma reconocible, atópicos	Mosaicos de lugares con cualidades formales propias
Tiempo, historia	Emplazamientos desprovistos de historia, sin identidad, sin raíces. Espacios de modernización forzada de los emigrantes y de la movilidad social y territorial	Emplazamientos enraizados en su preexistencia y en sus tramas sociales, con sentido territorial de pertenencia

Fuente: Dematteis, 1998: 30.

Por otro lado, Dematteis está convencido que es en estos momentos cuando los modelos de tipo latino-mediterráneo y anglosajón tienden a converger en un modelo único de “ciudad sin centro” común a toda Europa, en donde la cualidad de sus nodos (o “sistemas urbanos singulares”) conservan y consolidan su identidad mediante procesos innovadores de competencia y cooperación (Dematteis, 1998: 17). Aunque hay que tomar con reserva la similitud con los modelos que resultan de la realidad europea, por el momento se puede adelantar que se cree en la posibilidad de que la urbanización difusa y la emergencia de las *ciudades-región* resultan un proceso que se experimenta en muchas ciudades del mundo, incluidas las mexicanas, toda vez que (también se cree) son el efecto del agotamiento del modelo de producción capitalista fundamentado en la sobre concentración de las ciudades que hasta ahora operan como economías de aglomeración. La periurbanización y la urbanización difusa son, entonces, un proceso que viene a aliviar las diseconomías de escala generadas en las ciudades convencionales, pero esto es algo que se sustentará en el cuarto capítulo, justo cuando se haya observado los hechos que tienen lugar en la región de estudio.

Para el presente estudio, se puede ejemplificar este proceso con el caso de la región del Bajío, en donde está confluyendo, desde hace diez años una enorme presencia de capital productivo y se está transformando significativamente la configuración territorial. Desde los años cuarenta, el país presenta un proceso urbano en franco avance, el cual está estrechamente vinculado al modelo de sustitución de importaciones imperante hasta la década de los ochenta. Actualmente, este proceso urbano se ha reajustado a las exigencias internacionales, así como a la función que vienen a ocupar cada ciudad y región en el sistema urbano internacional. Los “cambios” o “reconformación” de los espacios o sistemas urbanos en un país como en México, con marcadas desigualdades espaciales, llegan a ser muy limitados; con mínimos avances en la nivelación o equilibrio entre regiones y ciudades, incluso propician mayores desajustes.<sup>4</sup>

Para concluir, una vez expuestos los conceptos referentes a la urbanización difusa, y adelantándose un poco a lo que continúa en este mismo capítulo, se puede presentar el siguiente esquema con el que se resume la manera en que se abordó la presente investigación. Como se ha podido apreciar, puede llegar a volverse muy complejo afrontar el fenómeno de la urbanización difusa y la *ciudad-región*, puesto que se pueden incluir categorías como la propia ciudad convencional, o bien los valores de identidad y medioambientales. En esta ocasión, se tuvo que acotar el marco metodológico, puesto que se reconoce que haría falta un equipo de trabajo que abordase cada arista de los fenómenos urbanos, económicos y regionales del territorio bajo estudio. Para realizar dicha acotación, se parte de la propuesta de Delgado (2003), en el sentido de que el fenómeno de la ciudad-región sucede a partir de que se da un proceso de urbanización difusa, la cual se puede descomponer en tres procesos más particulares, la difusión económica, la difusión social y la difusión urbana (ya indicados con anterioridad), pero es uno de ellos el que opera como la principal fuerza motriz. Según se ha indicado desde la introducción de esta investigación, y según se podrá constatar con los resultados presentados entre los capítulos tres y cuatro, el factor que resulta el motor de todo el

---

<sup>4</sup> Estas ideas han sido señaladas con diferentes matices por Hiernaux (1994), Aguilar y Vázquez (1998), Garza (1999, 2000) y Sobrino (2001).

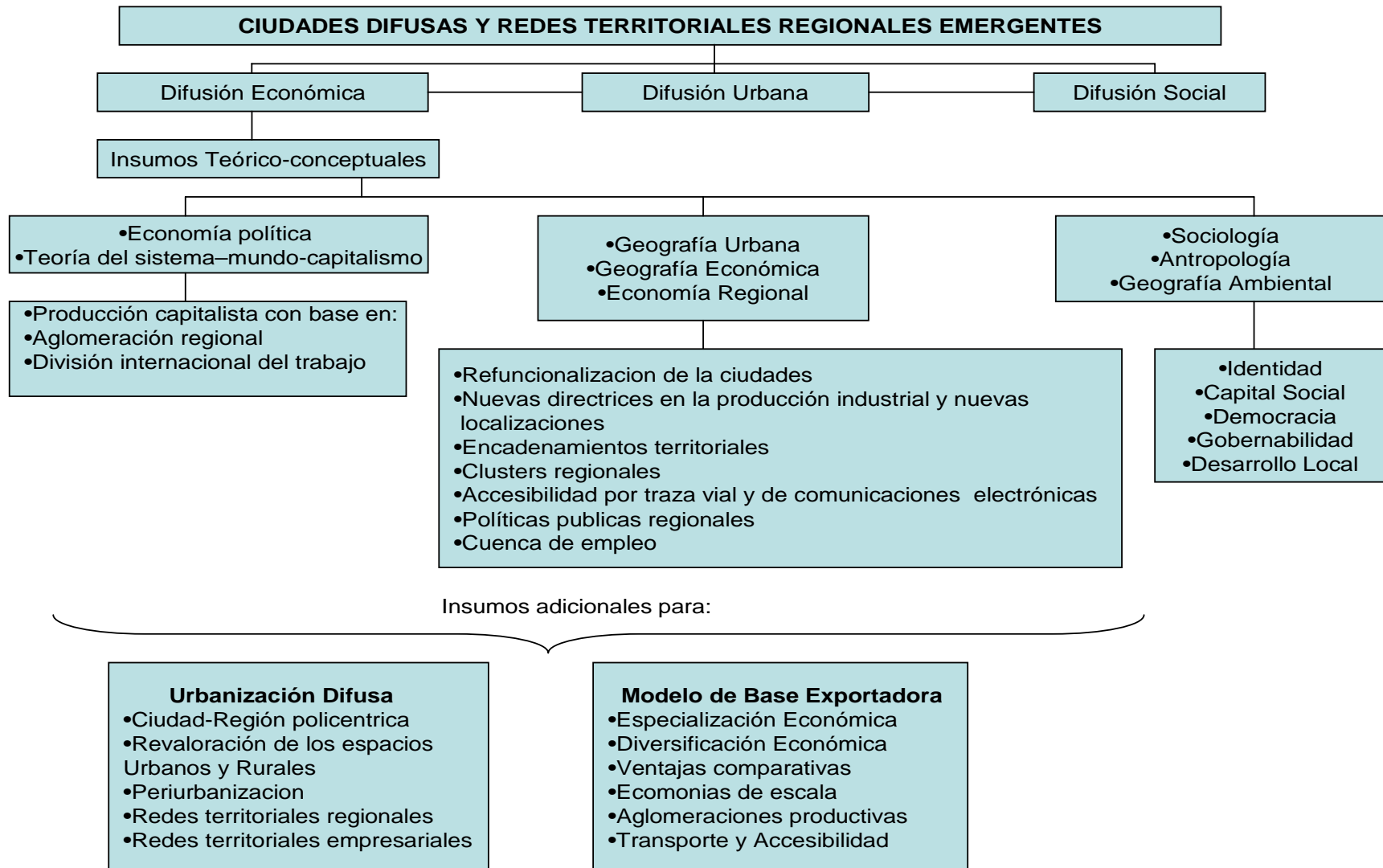
proceso de urbanización difusa en el Bajío es la difusión económica, particularmente con base en las actividades industriales. Es así como se ha decidido partir de un método con herramientas preferentemente de la economía política, de la geografía económica y de la economía regional; aunque también quedó plasmada la presencia de la geografía urbana y de otras disciplinas cercanas al tema.

**Cuadro I. 2. El estudio de la urbanización difusa y de las redes territoriales regionales según factor motriz basado en actividad industrial**

<b>Situación convencional y convergente</b>	<b>Marco teórico-conceptual emergente</b>	<b>Áreas de conocimiento convergente</b>
<p>Agotamiento del modelo de producción capitalista a base de aglomeración de las ciudades. Desruralización de los países desarrollados.</p>	<p>División internacional del trabajo Vigencia de la microeconomía y macroeconomía. Actualidad de la economía internacional (balanza de pagos, sistema financiero internacional, deuda...) Producción capitalista con base en aglomeración regional. Cambios en las funciones de los Estado-nación. Las formas que asumen las intervenciones de los organismos financieros internacionales y su incidencia en el desarrollo de las naciones. El ejercicio moderno de la geopolítica.</p>	<p>Economía política Teoría del sistema-mundo-capitalista</p>
<p>Sistema jerárquico de ciudades. Relaciones invariantes en el tiempo. Ciudad monocéntrica. Función de las ciudades como centros de producción, distribución, consumo, así como de acumulación y transferencia de capital. Economías de aglomeración. Factores económicos de localización. Ventajas comparativas. Especialización económica. Preocupación por la fricción del espacio físico. Políticas públicas regionales: entorno macroeconómico, marco normativo regional, políticas de desarrollo social</p>	<p>Urbanización difusa. Refuncionalización de las ciudades como centros de servicios al productor, acumulación y transferencia de capital y de residencia . Nuevas directrices en la producción industrial y nuevas localizaciones productivas . Ciudad-región policéntrica. Periurbanización. Redes territoriales empresariales. Redes territoriales regionales. Valoración de los espacios rurales para fines industriales. Encadenamientos territoriales regional-locales socialmente construidos. <i>Clusters</i> regionales. Accesibilidad por traza vial y de comunicaciones electrónicas. Cuenca de empleo y residencia difusa. Políticas públicas regionales: entorno macroeconómico, marco normativo regional-local, políticas de desarrollo social.</p>	<p>Geografía urbana Geografía económica Economía regional</p>
	<p>Identidad. Capital social. Democracia. Gobernabilidad. Desarrollo local. Equilibrio ecológico</p>	<p>Sociología Antropología Geografía ambiental</p>

Fuente: Elaboración propia a partir del estado teórico-conceptual.

Figura 1.1. El estudio de la urbanización difusa y de las redes territoriales regionales



Fuente: Elaborado sobre base de Precedo (2004); Delgado (2003); Demattois (1998)



Según se ha tratado de exponer, esta investigación se orienta por la Geografía Económica a fin de entender lo que sucede en la estructura urbana de una de las regiones más importantes de México, el Bajío. A continuación, se hace una exposición de lo que implica, entonces, el conocimiento económico de las regiones, así como en qué consiste el modelo de base exportadora, para lo cual se hizo necesario abordar también la teoría de la empresa. En el siguiente capítulo se abordarán el resto de elementos conceptuales que según el esquema presentado creemos necesarios para comprender de mejor manera el fenómeno de la urbanización difusa y la red territorial de regiones. También hay que indicar que en el esquema se indican conceptos que aunque no fueron abordados en la investigación con más detalle, se consideran elementos importantes de tomar en cuenta cuando llegue el momento de trabajar de manera multidisciplinaria (se refiere a categorías como la identidad, el capital social, o la gobernabilidad).

## **I.2. El análisis de la Geografía Económica**

Antes de continuar desarrollando los conceptos necesarios para abordar el objeto de estudio, es conveniente hacer un breve paréntesis acerca de las nuevas perspectivas o retos que se le presentan al conocimiento geográfico, dado que los hechos de actualidad conllevan cambios epistemológicos y reformulación en la manera de describir los problemas de investigación. Con los distintos Encuentros de Geógrafos de América Latina (EGAL's), celebrados desde 1987 y hasta el de 2001, queda constancia que los trabajos correspondientes a teoría y método en geografía han representado únicamente 9% del total de ponencias presentadas,<sup>5</sup> con lo que queda la sensación de no estar respondiendo satisfactoriamente las preguntas de sobre qué y cómo ejercer la geografía, robusteciendo y regenerando, precisamente, la teoría y el método geográficos. Además, parece ser que todavía es necesario insistir en que la Geografía es parte (y muy importante) de las ciencias sociales, puesto que sigue siendo acusada de mantener en la indefinición su objeto de estudio (imputación que la ha mantenido un tanto excluida del campo de las ciencias

---

<sup>5</sup> Carreto, 2003, 9 Encuentro de Geógrafos de América Latina, Mérida, Yucatán.

sociales),<sup>6</sup> al mismo tiempo que es criticada (dentro de la propia comunidad de geógrafos mexicanos) por conservar vigente su carácter generalizador o totalizador, lo mismo que integrador o sintetizador. Desde luego, todo esto es una sacudida más para la geografía mexicana, aunque en realidad ésta no es ajena al estado permanente de crisis epistemológica de la Geografía, que no necesariamente representa un conflicto sin salida, sino una constante reconstrucción teórico-metodológica de la disciplina, por lo que la crisis epistemológica se convierte en una labor imperante. Las contradicciones dadas entre el determinismo y el posibilismo, el positivismo y el humanismo y más recientemente entre lo regional y lo local, en realidad han llevado a la construcción y reconstrucción del aparato teórico de la Geografía.

Lo que llama la atención es que fuera de la comunidad de Geografía, actualmente tiene lugar el reconocimiento de los estudios regionales y multidisciplinarios. Ahora resultan en un número importante los centros de investigación, maestrías, doctorados y (muy recientemente) licenciaturas en “ciencias o estudios regionales o multidisciplinarios (incluidos programas propiamente de Geografía); con un discurso sustentado en generar conocimiento y recursos humanos con la cualidad de *generalizar* y *sintetizar* los datos local-regionales. Lo que se había venido criticado dentro de la Geografía en México, ahora es un discurso para legitimar la labor científica en pro de estudiar la realidad.

En el presente trabajo se acepta ampliamente la visión de los trabajos multidisciplinarios y regionales, para lo cual se requiere de compartir responsabilidades con otras ciencias y otros científicos; no obstante, se es partícipe del conocimiento holístico desde una sola ciencia. Sigue siendo necesaria la especialización (incluso hacia dentro de la Geografía), pero con la suficiente capacidad de colaboración o apertura de las ciencias, sociales o naturales. La especialización no es para cerrar las ciencias ni mantenerlas puras, es para complementar el conocimiento de un problema resultante de diferentes procesos históricos, sociales, económicos o geográficos.

---

<sup>6</sup> Planteamiento hecho por un equipo de trabajo que publicó “*Abrir las ciencias sociales*”, coordinados por Wallerstein, 1996; sexta edición 2001:28-29.

En el penúltimo EGAL celebrado en México<sup>7</sup> fueron indicados puntualmente algunos tópicos como pendientes por desarrollar en la labor geográfica (lo que no deja de apegarse a la necesidad de la especialización), entre los cuales fueron resaltados: las formas que asumen las intervenciones de los organismos financieros internacionales y su incidencia en el desarrollo de las naciones, las nuevas tendencias en la organización productiva del continente, el problema del campo y sus estrategias de sobrevivencia, así como las nuevas directrices en la producción industrial y nuevas localizaciones productivas (Ramírez y Calderón, 2003). En tanto, en el *Ciclo de Conferencias sobre Geografía Humana*,<sup>8</sup> se propusieron nuevas categorías de análisis en la geografía humana y, particularmente, en la geografía económica como el “capital social, confianza y las instituciones” (Rosales, 2003); así como la discusión crítica de los conceptos de desarrollo, ordenamiento y progreso desde el enfoque geográfico; las incidencias de las crisis del capitalismo y del sistema financiero internacional sobre las políticas públicas de los estados-nación; el ejercicio moderno de la geopolítica; las renovadas tendencias de la organización espacial de las actividades económicas; la incorporación de categorías culturales en los fenómenos físicos y económicos; además de insistir en la revaloración mutua entre la Geografía Física y la Geografía Humana. Todo relacionado con la territorialidad o la configuración territorial de los flujos del capital, de las contradicciones, confrontaciones o tensiones entre los distintos actores sociales, los encadenamientos productivos local-regionales o local-mundiales, la transformación del medio-físico y las afectaciones medioambientales.

Otro foro importante que suele atraer a un número importante de geógrafos nacionales e internacionales, así como a estudios de las distintas aristas regionales o territoriales, es el que organiza anualmente la Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional (Amecider), la cual ha decidido dedicar los encuentros del año pasado (2005) y de éste al tema de la democracia (2005 “*Regiones: rutas democráticas y desarrollo nacional*”; 2006, mesa sobre “*Democracia, gobernanza y nuevos proyectos políticos en las regiones*”), dada la convicción que no se puede

---

<sup>7</sup> Mérida, Yucatán, en abril de 2003.

<sup>8</sup> Ciudad de México, agosto de 2003.

ejercer el desarrollo regional (ni económico, ni social, ni ambiental...) si no se acompaña de acciones democráticas, las cuales tienen que ser claras en sus objetivos y transparentes en su ejecución.

Por el lado de las renovadas pautas de localización y producción industrial, Elizalde retoma y señala a cinco posibles corrientes de análisis sobre las aglomeraciones industriales: la *nueva Geografía Económica*, encabezada por P. Krugman; la *Economía de las empresas*, cuyo líder teórico resulta M. Porter; la *economía regional* de A. Scott, la *economía de la innovación* en donde confluyen autores como Audretsch; y aquella corriente sobre las pequeñas empresas/distritos industriales en donde resalta H. Schmitz (Elizalde, 2003: 27).

Cuadro I.3. Los diferentes enfoques teóricos de las aglomeraciones

<p><b>Nueva Geografía Económica</b> (P. Krugman, 1998)</p> <p>Elaboradas a partir de las contribuciones pioneras de A. Marshall. Las aglomeraciones resultan de la acción acumulativa inducida por las presencia de economías externas locales. Las economías externas son incidentales, y la estructura espacial de la economía es determinada por procesos de mano invisible que opera fuerzas centrífugas y centrípetas. Poco espacio para políticas públicas.</p>
<p><b>Economía de los negocios</b> (M. Porter, 1998)</p> <p>Enfatizada la importancia de economías externas geográficamente restrictivas (concentraciones de habilidades y conocimientos altamente especializados, instituciones, rivales, actividades correlacionadas y consumidores sofisticados) en la competencia internacional. Las estrategias locales nacionales son parte de la estrategia de los negocios. Las fuerzas de los mercados determinan el desempeño de los <i>clusters</i>. El gobierno debe proveer educación, infraestructura física y reglas para la competencia.</p>
<p><b>Economía Regional</b> (A. Scout, 1998)</p> <p>Geografía económica y desempeño industrial están interrelacionados. Existe una tendencia endémica en el capitalismo en dirección a compactos <i>clusters</i> localizados. Esos <i>clusters</i> son constituidos como economías regionales intensivas en transacciones que a su vez son enlazadas por estructuras de su interdependencia que están dispersas por todo el globo. Coordinación extra mercado y políticas públicas son esenciales en la construcción de ventajas competitivas localizadas.</p>
<p><b>Economía de la innovación</b> (D. B. Autretsch, 1998)</p> <p>La proximidad local facilita el flujo de información y la diseminación del conocimiento.</p>

Actividades económicas con base en nuevos conocimientos tienen una gran propensión a agruparse dentro de regiones geográficas. Esto ha desencadenado un cambio desechándose las políticas que coactan.

**Pequeñas empresas y distritos industriales** (H. Schmitz, 1997; 1999)

Además de las economías externas locales incidentales o espontáneas, existe también una fuerza deliberada en acción, derivada de la cooperación consistente entre agentes privados, y del apoyo del sector público. El concepto de eficiencia colectiva combina los efectos espontáneos (o no planificados) y aquellos conscientemente buscados (o planificados), y es definida como “la ventaja competitiva derivada de las economías externas locales y de la acción conjunta”.

Fuente: Elizalde, 2003: 27. Los entrecomillados son del autor.

Acerca de una “*nueva geografía económica*”, Moncayo (2001) distingue actualmente dos corrientes, una liderada por Krugman en representación de la geografía anglosajona, y otra “*geografía socioeconómica*” por parte de geógrafos franceses como Lipietz. De acuerdo con Moncayo, Krugman sostiene a partir de modelos matemáticos que el comercio y la especialización, los rendimientos crecientes, las economías de escala y la competencia imperfecta son más importantes que los rendimientos decrecientes y la competencia perfecta; así como que las economías externas por tamaño del mercado y por innovación tecnológica que apuntalaban dichos rendimientos crecientes no son de alcance nacional ni internacional, sino que surgen de un proceso de aglomeración de naturaleza regional o local. Además, se argumenta que la competencia ya no solo es entre empresas sino entre territorios.

Descrito así, la posición de Krugman, en primer lugar, sigue apegándose al método cuantitativista en el sentido que propone que los hechos sean medibles y modelados, con lo que se busca el orden del método a emplear. En segundo lugar, desde sus obras de los noventa, Krugman ha manejado la idea de que el comercio es una variable más independiente que dependiente en el análisis de la Geografía Económica; es un factor exógeno al desarrollo regional. Este autor está convencido que las fronteras políticas poco tienen que ver con las líneas naturales del comercio, pero son los gobiernos locales y los Estados los que crean límites administrativos al comercio. Esto lo ejemplifica indicando que:

*“Un cálculo bien conocido es que si usted tiene que visitar los 12 países de la Comunidad Europea uno tras otro, cambiando su dinero a la moneda local en cada país pero sin comprar nada, volverá al punto de partida con sólo el 40 por 100 de la suma original” (Krugman y Obstfeld, 1995: 215).*

Para este autor, en la medida que el Estado y los gobiernos locales otorguen mayor o menor independencia al libre comercio, los efectos sobre el desarrollo regional tendrá cambios más o menos sustanciales. De ahí que una de sus preocupaciones sea marcar al comercio como uno de los factores más importantes en esa nueva geografía económica, en donde tal parece que no pretende restarle peso al fenómeno de la especialización económica y a las economías de escala. Acerca del mercado imperfecto, es una posición analítica esperada, dado que en el capitalismo difícilmente se encontrarán casos de mercados perfectos. De la misma manera, es de suponerse que conforme se abren los mercados y se libera el comercio, menores serían los riesgos de incurrir en los rendimientos decrecientes.

Más adelante se detallarán las implicaciones que puede traer consigo factores como el comercio, las economías de escala o la especialización (a fin de poder abordar en su momento el fenómeno de la urbanización difusa y las redes territoriales de las regiones); por el momento se puede dejar enmarcado que Krugman propone una nueva geografía económica una vez que se declara desencantado porque la teoría del desarrollo regional no ha terminado por mostrar su utilidad práctica (Krugman, 1995), pero según se puede ver, no abandona del todo la teoría clásica que él mismo ha difundido.

Por su parte, para Lipietz, la geografía económica debe de ser una geografía “socioeconómica” y regional, en donde la cuestión central está en ver al espacio como la dimensión material de las relaciones sociales, y como un campo de fuerzas en donde interactúan los factores históricos y físicos con la acción múltiple de los agentes sociales, sin descuidar el marco humano y cultural. En este caso se puede interpretar que lo que menos importa en esta segunda alternativa son los modelos matemáticos y que el comercio no es un factor central en el análisis geográfico o regional. En cambio, el actor social sería el eje central para entender la naturaleza y dinámica de las regiones, posición que tampoco puede estar equivocada dado que, por ejemplo, las decisiones de inversión privada, las políticas públicas, o las

decisiones de en donde emplearse y a qué salario corren a cargo de los individuos. Esta alternativa de nueva geografía económica bien puede encuadrarse con otras corrientes (en algunos casos referidos ya como paradigmas) que tienen como eje central al actor social, tales como el capital social o la denominada Tercera Vía.

Cada una de estas dos “nuevas geografías” presenta aportes significativos al análisis espacial de los procesos económicos, en su debido momento ambas dejarán evidencias para juzgar si lograron dar respuestas satisfactorias al por qué de las grandes disparidades en el desempeño económico de un país, o a qué se debe la concentración de las actividades tecnológicamente avanzadas en un pequeño número de localidades “ganadoras”, por mencionar solo dos aristas vigentes. En dado momento, también habrá quien intente integrar los aportes de ambas corrientes para explicar más adecuadamente los hechos económicos y territoriales de actualidad.

Hablando de nueva geografía económica, otros dos paradigmas auxiliares en el análisis territorial son el modelo de base exportadora y la teoría del sistema-mundo-capitalista. El primero, de hecho es uno de los dos modelos que se empleara para el desarrollo de la presente investigación, por lo que se describirá con más detalle un poco más adelante, solo se quiere indicar su posible incorporación en los estudios territoriales dado que se puede emplear como una herramienta de análisis, o como lo sugiere Rosales (2000) como una estrategia para diversificar la estructura económica. Para fines de este estudio se optó por la primera alternativa. Por su parte, la teoría del sistema-mundo-capitalista puede ser una opción para alcanzar a comprender la construcción de los espacios locales y regionales como elementos de una totalidad que permiten la reproducción de una economía mundo; parte de las causas de esa construcción están a miles de kilómetros del sitio construido (Ibarra, 2005) más allá de la construcción y reconstrucción de los espacios locales, las regiones y los Estados-nacionales. El sistema mundo es la organización política que tiene como piedra angular a la economía mundo (Op Cit). La teoría del sistema-mundo puede servir para estudiar la transferencia y acumulación del capital, así como hacer la revisión de la revaloración que existe del capital a nivel mundial y una

revisión crítica de la constante reorganización geopolítica que vive nuestro mundo (la reorganización del sistema-mundo-capitalista).

El riesgo latente al abordar estos temas es recurrir a la *racionalidad* supeditada, precisamente, al capitalismo, lo que ha llegado a derivar en la planificación del “progreso” y el “desarrollo” (incluido el desarrollo territorial) lo cual lleva necesariamente, aunque quizá involuntariamente, a mantener vigente este sistema económico tan contradictorio. La crítica es que el *progreso* en este sistema-mundo-capitalista se apega más bien a la propia regeneración del sistema, mediante un supuesto crecimiento ilimitado de la capacidad productiva, de la circulación y la acumulación del capital, pero en donde el desarrollo de la calidad de vida humana está en permanente tela de juicio.

Del mismo modo, la invitación también debe de ser a no negar el análisis agregado que proporciona la macroeconomía y la región, bajo el supuesto simple de que no deja ver al actor o al proceso local. Una política macroeconómica que dicta una tasa de interés promedio de 20% o tolera una inflación de 15% innegablemente impactará sobre un ciudadano común; al académico le corresponde saber qué representan estos indicadores agregados y ayudar al individuo común (siempre en perspectiva social) a entender de qué manera lo van a impactar en su vida diaria.

Actualmente en Geografía también está el reto de afrontar las controversias dadas por la transferencia o cambio de escala en el análisis de un mismo objeto de estudio, entre lo regional y lo local, a fin de construir un aparato crítico acerca de:

- ✓ Los distintos encadenamientos territoriales regional-locales socialmente contruidos.
- ✓ La aplicabilidad de los estudios regionales, como parte inherente de la Geografía, en el entendido que ésta debe de mostrarse útil para quienes habitan los espacios local-regionales.
- ✓ Las comparaciones de escala, que sirvan para plantear la *originalidad* de los fenómenos o procesos sociales frente a otros de la misma región u otras distantes.



Las controversias dadas por la transferencia o cambio de escala un mismo objeto de estudio, entre lo regional y lo local (igual que las dicotomías anteriores entre el determinismo-posibilismo, geografías física-geografía social...), deben conducir a un aparato crítico acerca de: la aplicabilidad de los estudios regionales, como parte inherente de la geografía, en el entendido que ésta debe de mostrarse útil para quienes habitan los espacios local-regionales; los distintos encadenamientos territoriales (regional-locales) socialmente construidos, aparentemente disociados en tiempo y espacio, pero mutuamente incluyentes; y finalmente acerca de las comparaciones de escala, que sirvan para plantear la *originalidad* de los fenómenos o procesos sociales frente a otros de la misma región u otras distantes.

Esta vocación regional hace de la Geografía una disciplina que sustenta estudios multidisciplinarios. Un sitio que acoge investigadores especializados en diversas disciplinas da por resultado un centro multidisciplinario; aunque el verdadero reto es establecer y/o sostener líneas de investigación que en la medida de lo posible mantenga integrados y no disociados los distintos campos científicos. Lo que es evidente es que los estudios regionales ya no son propiedad exclusiva de la Geografía, pero si estos han emanado de esta disciplina, bien cabe la posibilidad de permanecer desarrollándolos aunque con aires renovados.

Conforme la Geografía asiste a los procesos sociales y científicos de nuestros días, ha visto ampliado su marco de acción, tanto en los problemas como en los métodos de análisis. Es un hecho que en la actualidad las ciencias sociales se encuentran más abierta que en años todavía recientes. En la actualidad, el discurso es por la multidisciplina, por hacer del objeto de estudio un elemento multidimensional. De tal manera que actualmente no resulta sencillo señalar algún hecho o fenómeno económico-territorial particularizado, acotado o apropiado como objeto de estudio exclusivo de la Geografía. Una discusión un tanto infértil sería no incorporar a la Geografía categorías de análisis emergentes de otras disciplinas (aunque la Geografía viene haciendo esto desde hace mucho tiempo).

La Geografía Económica debe de estar abierta a integrar los análisis macroeconómicos, sin descuidar el estudio de los niveles locales en donde se puede observar más cercanamente los efectos ocasionados por los distintos hechos económicos. Precisamente, el cambio de escala necesita de distintas categorías de análisis, posiblemente devenidas de distintos aparatos teóricos, lo que resulta una condición a la que la Geografía está habituada: el enfoque ecléctico del conocimiento, que no necesariamente hace vago nuestro objeto de estudio, el hombre y el espacio.

El trabajo que ocupa esta vez, pesó la escala regional del problema; no obstante, no es insensible a los problemas locales, ni a las sociedades existentes; no se niega la necesidad y utilidad del análisis local y de los individuos. La geografía puede apoyar en la distinción entre el capitalismo y el hombre organizado socialmente. El hombre es mucho más que un factor de producción en el capitalismo, no es mera fuerza de trabajo ni una mercancía. Las sociedades, en toda su extensión humana, no pueden ser concebidas únicamente conforme un valor de cambio. El sentido humanístico lleva a diferenciar que el capitalismo es un sistema que organiza socialmente a este mundo, pero en éste el hombre es capaz de apropiarse de los significados de la producción en sentidos más allá de lo material: de procurarse la conservación del patrimonio social, incluido el patrimonio del capital, pero además la herencia histórica y territorial, y el capital social mismo, representado en las instituciones sociales de solidaridad.

En la Geografía Económica en México, el estudio del sistema financiero internacional y sus incidencias en el país es uno de los temas pendientes en la agenda de trabajo, puesto que hace falta explorar con más detalle las razones de los problemas relacionados con la política económica nacional, la cartera vencida, la formación de capital productivo, el carácter especulativo de las inversiones nacionales o extranjeras que no generan valor agregado para las regiones ni empleos ni mejoras en la calidad de vida.

Una tarea más que tiene pendiente la geografía mexicana es la renovación en la incorporación de la naturaleza, con ello la renovación de la integración de la

geografía humana y la geografía física; no como un regreso al determinismo geográfico que justifique las desigualdades o desequilibrios sociales y territoriales, ni solamente como parte estática o soporte material de modelos matemáticos, sino como un elemento activo en la conformación de los espacios socialmente construidos. Es de destacar la capacidad del geógrafo para poder interpretar los hechos físico-naturales directamente relacionados con el desarrollo de los fenómenos sociales. Por ejemplo, el dato físico-natural de una precipitación de 200 mm, tiene una interpretación inmediatamente relacionada con los procesos socioeconómicos. Bien cabe reconocer que existe una naturaleza socializada o, bien una socialización de la naturaleza.

Otra de las labores centrales debe de orientarse a que la Geografía no se fragmente o, en un sentido más radical, que no avance hacia su propia muerte. Aunque lejos de cerrarse en sí misma, debe de abrirse a otros diálogos; de tal manera que su objeto de estudio, quizá ambiguo y no bien precisado, pueda ser difundido y enriquecido. No obstante, y aunque es deseable y plausible compartir y apropiarse los objetos y categorías de estudio multidisciplinarias, hay que cuidar que esta interacción no termine por desintegrar a la Geografía. Del mismo modo debe privilegiarse el carácter crítico de los estudios geográficos, lo mismo que identificar cuáles son los problemas que competen a la geografía humana y a las ciencias con las que compartimos campo de investigación.

### **I.3. El sistema capitalista como marco de los cambios territoriales**

Actualmente el conocimiento económico de las regiones se enmarca poderosamente en un solo sistema mundial, el capitalismo. De hecho se puede afirmar que en nuestros días la economía es capitalista, *“el vínculo de la economía (la ciencia) con el capitalismo es el secreto mejor guardado de la profesión”* (Martínez, 2000: 65-67). El capitalismo es un sistema que ha permitido la construcción histórica de su propia lógica operativa; al grado que ha sido posible identificar ciertos comportamientos repetidos en forma de ciclos cortos y largos que facilitan la formulación de leyes o patrones, como la llamada *ley de la oferta y la*

*demanda*, o los llamados *ciclos Kondratieff*, que no obstante que no pueden predecir con exactitud los hechos, permiten establecer tendencias mundiales.

Para Delgadillo aun está lejana la constitución de un modelo más perfecto que sustituya al capitalista; en todo caso, observa, lo que tiene lugar son los ciclos de acumulación, de los cuales el último que vivimos trae consigo un fenómeno de refuncionalización capitalista arrolladora (Delgadillo, 1992: 109-113). Para éste y otros autores, en el mundo se experimentan cambios sustanciales que, en primer lugar, significan la reconfiguración en los últimos 25 años del poder político y económico entre las principales potencias (EUA, Japón, Alemania, Inglaterra o Francia), incluidas las formas regionales en bloques económicos, como la Unión Europea (Bustamante, Delgadillo, Gasca, et al, 2005). En segundo lugar, para estos autores tiene lugar la exacerbación de la competencia capitalista a cualquier escala espacial, obligada por la necesidad de no ver recaídos los márgenes de ganancia; lo mismo que se lleva a cabo la práctica de nuevas estrategias empresariales, como la alianza de corporativos transnacionales, capaces de elevar su nivel de negociación y presión hacia los Estados-nación (Op Cit). Además, el capital en este ciclo de refuncionalización internacional significa un traslado de cargas sociales en el caso de las economías dependientes (Delgadillo, 1992: 109-113).

De acuerdo con estos autores, esta última fase del capitalismo es el denominado neoliberalismo, caracterizado por implementar medidas económicas basadas en (Bustamante, Delgadillo, Gasca, et al, 2005): eliminación de barreras arancelarias para el intercambio comercial; repliegue del Estado de las actividades económicas, para dedicarse a la labor de equipamiento de infraestructura básica al servicio de la inversión privada; al mismo tiempo, los Estados se enfocan al control de las variables macroeconómicas como la inflación, tasas de interés, balanza de pagos o control de gasto público.

En el capitalismo todo es mercancía: la fuerza laboral, los bienes producidos, el suelo, la tecnología de producción y el dinero, entre muchos otros ejemplos. Además, el capitalismo requiere de la circulación de las mercancías y que en dado momento éstas asuman la forma de dinero para transferir el capital y acumularlo, lo

mismo que reiniciar el proceso de producción y circulación. Por tanto, uno de los requerimientos indispensables del capitalismo es el consumo, pero además hay otros factores implícitos para su buen funcionamiento, a decir del precio real, nominal y relativo de las mercancías (sujetos al valor de uso que le asignan los consumidores y al valor de cambio que determinan los productores), la renta de las actividades productivas, las relaciones entre los capitales (las cuales suelen resultar en confrontaciones entre capitalistas por la penetración y control de los mercados), e incluso las crisis, muy a pesar de que las políticas económicas de cada Estado “están encaminadas” a evitarlas. Precisamente las crisis en el capitalismo resultan necesarias en el corto y mediano plazo para el buen funcionamiento del sistema y su reproducción en el largo plazo. Así, los cambios de ritmo de crecimiento, las fluctuaciones, las recesiones y la incertidumbre no son tanto anomalías, sino condiciones consustanciales al capitalismo.

Pero también hay que indicar que el capitalismo no es sinónimo de “economía de mercado”, puesto que como sistema incluye mercados imperfectos, procesos de acumulación, dinámicas sociales y estructuras de poder (Martínez, 2000: 65-67).<sup>9</sup> El capitalismo es un sistema de relaciones sociales a nivel planetario, incluidos los diversos matices políticos, económicos y culturales. Dentro del capitalismo esas relaciones sociales se mantienen cohesionadas por la división social del trabajo (Singer, 1979) y por el sentido de la propiedad, privada o colectiva. En sociedad, las necesidades del hombre son múltiples; cada persona o cada sector de personas se encargan de cierta actividad productiva para satisfacer una necesidad en específico, como vestirse o alimentarse; en la medida en que los sectores sociales se especializan en la producción de bienes, van cubriendo las necesidades de la sociedad en conjunto. La especialización existe porque coexiste la necesidad social de ella. De tal manera que se logra la integración de la sociedad gracias a la división social del trabajo y, por tanto, se requiere de la mayor capacidad posible de diversificación de la división del trabajo.

---

<sup>9</sup> Incluso se puede enfatizar que la globalización es del sistema capitalista, no solo de los mercados.

Pero contrario a la integración, el sistema capitalista está en un estado permanente de desarticulación (Op Cit) debido a que existe la propiedad privada, por lo que cada individuo puede ser dueño de los modos de producción y puede, entonces, producir lo que le resulte más rentable o simplemente lo que mejor le parezca, sin que se le pueda obligar determinantemente a producir un bien o un servicio dado. En todo caso, en el capitalismo existe la oferta y la demanda como indicadores “naturales” para saber qué y cuánto producir. Y nuevamente se puede pensar en un sistema capitalista articulado puesto que toda actividad productiva está integrada en un proceso de circulación de mercancías, que en algún momento adquieren la forma de dinero y hacen posible la circulación de la moneda, lo que finalmente mantiene integrado a este sistema económico mundial. Aunque no se puede perder de vista que esta circulación de mercancías y de moneda tiene como último fin la acumulación del capital.

Por otra parte, dentro del capitalismo, la propiedad (otorgada o tolerada) genera una serie de responsabilidades relacionadas con la productividad, la rentabilidad y (actualmente) la sustentabilidad, más allá si la propiedad es privada o colectiva, si pertenece a un solo individuo o un conjunto de personas organizadas en comunidades locales, sociedades anónimas o, incluso, en la forma del Estado-nación. Desde luego es determinante la capacidad de explotación que ejercen unos y otros individuos sobre la propiedad, así como unos y otros Estados-nación. Dentro del capitalismo, estas responsabilidades mantienen integradas las relaciones sociales, aunque en permanente tensión entre los distintos propietarios de los medios de producción y de los recursos territoriales, incluidos en éstos los propietarios de (o quienes demandan) un mínimo de propiedad básica, como el suelo residencial. Lo que resulta en una permanente tensión en las relaciones sociales por el sentido de la propiedad.

Debido a estas tensiones es que han tenido lugar las llamadas clases sociales, las cuales están delimitadas por la posición que guardan ciertos grupos sociales respecto a la propiedad y la producción de la riqueza; o bien por su situación en la distribución del ingreso (Martínez, 2000: 65-67). El enfoque

marginalista<sup>10</sup> interpreta a la distribución del ingreso dividido entre el lucro (el ingreso que le corresponde a los dueños del capital), el ingreso (salario de la fuerza laboral), los recursos naturales, y propiamente el capital (en su conversión y forma de moneda). En la medida en que la distribución del ingreso se equilibra en estos cuatro factores, se cumple el ciclo producción-consumo-acumulación-producción. En cambio, el enfoque marxista asume que no existe tal distribución y que más bien se trata de una lucha de clases por el ingreso entre los que poseen el capital y quienes lo quieren o desean más (Singer, 1979).

De esta forma, valiéndose de que los hechos económicos son construcciones del hombre en sociedad, el capitalismo se ha convertido en el organizador de las sociedades, subordinando toda forma de colectividad y racionalidad social a fin de mantenerse y regenerarse. Más particularmente, esas construcciones colectivas significan (Martínez, 2000: 72): relaciones de los hombres con los elementos necesarios para la reproducción de la riqueza (los medios de producción, la tecnología, la información, el conocimiento); entre los mismos hombres al producir (división social del trabajo y la tensión por la apropiación del ingreso o la riqueza); entre los capitales (o los dueños del capital); y entre las instituciones de los hombres en ámbitos distintos del económico (comunidad social, Estado-nación, organización no gubernamental...).

#### **I.4. El conocimiento económico de las regiones en México**

La suposición de las crisis en el sistema capitalista despierta la inquietud acerca de si los procesos territoriales que tienen lugar en la actualidad corresponden a los efectos de la llamada globalización (entendiendo este proceso como exitoso e infinito), o bien a los efectos de la propia crisis del capitalismo, aunque históricamente esta dicotomía se ha acompañado de forma permanente. La globalización no es otra cosa que capitalismo, y en éste son naturales los momentos de crisis cada vez que se detiene la acumulación del capital, para lo cual el propio sistema encuentra nuevos causes de desarrollo y acumulación. Tanto en los

---

<sup>10</sup> En economía política han existido dos escuelas antagónicas, el marginalismo y el marxismo; ambas con su particular forma de estudiar los hechos y fenómenos económicos.

momentos de crisis y crecimiento económico, el capitalismo ha echado mano de las ventajas comparativas halladas en los distintos territorios. La situación inédita para el capitalismo es a qué puede recurrir si se está hablando de las crisis en el capitalismo, sino del capitalismo mismo. Para acercarse a la respuesta hay que revisar en qué se funda el conocimiento económico de las regiones.

Para Hiernaux la región es la unidad territorial de base que articula los diversos espacios del capital mundial. Señala que fue con la posguerra que las corporaciones transnacionales comenzaron a organizar y a planear el espacio a escala mundial (Hiernaux, 1993: 153). Aunque hay que añadir que parte de esa articulación también está dada por la moderna división social del trabajo, los encadenamientos productivos de las corporaciones transnacionales, y la propia circulación de la moneda. En otro sentido, hay que partir de que el conocimiento económico de las regiones se basa en el orden de la división social del trabajo, el cual se correlaciona con el sentido de la propiedad privada, la configuración territorial de los flujos del capital y el ciclo de vida de las ventajas comparativas de los territorios.

Bassols escribió en 1967 que las regiones económicas son influenciadas por tres factores (Bassols, 1993: 130. Texto original de 1967). En primer lugar están los núcleos urbanos o ciudades, los cuales influyen económica, social, cultural, política y administrativamente, resultando "*verdaderos formadores de regiones*". En segundo lugar está la especialización económica de las regiones, consecuencia de la división del trabajo. Tercero, la red de vías de comunicación que permiten las relaciones económicas dentro de las regiones y con otras distantes. En la actualidad, con las nuevas tecnologías en comunicaciones, las vías de transporte son complementadas y vuelven más eficientes, apoyando a que la división del trabajo sea más "flexible" en escala mundial y funcionando como reductores de la fricción del espacio aunque, hay que ser enfáticos, no significa la reducción a cero de éste, ya que (por ejemplo) el llamado *just in time* (uno de los argumentos para legitimar la llamada globalización) no puede pasar por alto que el transporte de bienes y servicios padece la fricción espacial a tal grado que se vuelve necesario contratar seguros de



autotransporte, transporte aéreo, marítimo y ferroviario, a fin de salvaguardar el capital que está de por medio.

Un factor constante es la centralidad que juega la ciudad en el entorno regional puesto que desarrolla las funciones básicas de producir, distribuir y consumir bienes y servicios (Kunz, 1991; Sobrino, 1999). Aunque en términos de economía política, la ciudad es parte de un mecanismo más general en donde el proceso de la circulación del capital resulta más un detonante que un efecto de la urbanización. Para Kunz, la función central de una ciudad, y de todo el sistema de ciudades, es transferir excedentes económicos hacia los centros de dominación (Kunz, 1991). De tal manera que, dentro del capitalismo, esa generación, transferencia y acumulación de capital resultan los principales factores del proceso productivo, de la formación de ciudades y de la conformación de regiones, teniendo como base la división social del trabajo (o bien, la explotación de las ventajas comparativas).

El papel que viene a jugar la ciudad es dar estructura territorial a la acumulación y transferencia de capital, una vez que éste asume la forma de moneda, el cual puede ser transferido desde diversos puntos del *hinterlan* de ésta o de la región (¿ciudad-región?), ya sean espacios agrícolas, ganaderos, industriales o comerciales; incluso sin importar tanto si los modos de producción son sofisticados o rudimentarios. De esta manera, son las ciudades más grandes las que acumularán la mayor cantidad de capital, de acuerdo con su rango jerárquico que ocupen en el sistema de ciudades; pero los dueños del capital no se preocupan por multiplicar los sectores económicos locales ni en generar encadenamientos productivos más allá de los estrictamente necesarios; y en caso de un capitalista trasnacional, éste establece los sistemas productivos con proveedores y clientes del exterior, no con los locales. En este sentido, las ciudades no dueñas de los modos de producción pierden la oportunidad de generar riqueza que se distribuya en todas las necesidades ciudadinas, con lo que es evidente la dependencia de la ciudad con respecto a la decisión de inversión de capital local y no local (Kunz, 1991:31). En la medida en que una ciudad solo funciona como un conductor de capitales, éstos por consiguiente le son ajenos a su patrimonio, y únicamente obtendrán de esa

transacción un mínimo de riqueza mediante impuestos y pago de honorarios al personal que opere la transferencia. De forma pragmática, los servicios financieros, representados en el sector bancario, vienen a solventar la necesidad de administrar el capital transferido y acumulado. El excedente económico ahorrado en la banca sirve a los banqueros para disponer de transacciones monetarias, las vuelven créditos por los que cobran un interés; préstamos en sus diversas modalidades: créditos para compra de automóviles y residencias, para financiar las importaciones o exportaciones de bienes o servicios, para activar al sector productivo, entre otras. Desde luego que estos créditos pueden ser empleados para el desarrollo local, pero dado que no dejan de ser propiedad privada, las condiciones de préstamo (tasas de interés, plazos de pago y garantías) hacen que el acceso a ellos sea condicionado y limitado para ciertos agentes capitalistas.

Desde luego que la banca pública y privada (del Estado y de los empresarios privados) no ostenta la totalidad de la riqueza; el capital es fijo y variable; también está invertido o distribuido en la tecnología instalada, en las remuneraciones de la fuerza laboral y en las materias primas. Solo que todo tiene un fin, para el capitalista es una inversión que le retribuirá con más capital, puesto que su actividad económica le debe de traer un rendimiento; no invierte para no ganar, sino para seguir acumulando. ¿Quiénes son los agentes dueños de los modos de producción y por tanto capaces de decidir lo que se produce? Básicamente son las grandes corporaciones multinacionales, los empresarios locales y el Estado” (Kunz, 1991:26). Por un lado, son los propios capitalistas (en el sentido más amplio de los empresarios que operan en este sistema) los encargados de operar el capital, y esto se logra gracias a la acción del mercado, a la oferta y demanda; en este sentido, el Estado no determina qué bienes y servicios debe de producir el sector empresarial. En este contexto, tendrían razón quienes no confían en la práctica de la planeación, puesto que el mismo mercado regula las cantidades de capital invertido o por ejercer; según los niveles de demanda y según el grado de oferta se fija qué producir, los volúmenes y los precios.

Por otro lado, al ser las ciudades los centros espaciales de concentración de capital, requieren de ser funcionales, por lo que el Estado se encarga de mantener

funcionando al sistema de ciudades, al transferirle recursos económicos, al fomentarle el desarrollo urbano, al programar las tasas de crecimiento, los servicios educativos, de salud y de infraestructura. Finalmente, esto resulta un ejercicio de planeación, aunque operada para el desarrollo del capitalismo, el hecho de asistir a las ciudades se debe a la racionalidad del capitalismo de buscar constantemente la fórmula de la eficiencia productiva a bajos costos. Es la ciudad en donde se encuentran concentradas la infraestructura, el equipamiento, la fuerza laboral asalariada, el mercado y en general las economías de aglomeración, por lo que la tendencia natural es a la concentración económica y urbana. De ahí que suceda una localización específica de la acumulación, una localización específica sobre las ciudades que resultarán beneficiadas.

Por otro lado, en la lógica de la transferencia y acumulación de capital no importa tanto si una región es homogénea en cuanto a sus actividades económicas preponderantes. Con la transferencia y la acumulación del capital, la conformación de regiones es de diferentes fronteras. En un sentido geográfico, el desarrollo de las regiones es desequilibrado, por lo que su estructura se espera heterogénea en cuanto a recursos disponibles, densidades de población, nivel de especialización, volumen de inversión y condiciones de vida. Y aunque no se espera la homogeneidad, sí puede esperarse que se den relaciones intraregionales e intraurbanas, ya sea mediante los sectores de producción o las redes empresariales productivas y de circulación del capital (dentro o fuera del sector). De tal manera que determinar la región de gravitación económica no es sinónimo de homogeneidad, sino de funcionalidad, ésta es la prioridad en el capitalismo, la racionalidad y la planeación económica para la acumulación de capital.

### **I.5. Teoría de la empresa y el modelo de base exportadora**

Uno de los puntos de partida en la teoría de la empresa es responder la ya clásica pregunta de para qué producir (acompañada de para quién, cuánto y cómo) para lo cual se suele responder (con casi un cliché) que para satisfacer necesidades, lo que no es en todo falso; aunque poniendo las cosas en su lugar, tomando en cuenta que

se produce en un modo de producción predominante, el capitalismo, se entenderá que en última instancia se produce para generar riqueza y acumularla, aprovechándose de la existencia permanente de las necesidades. El punto es que los individuos y las empresas producen para ganar rendimientos y mientras más pronto mejor, no se produce para no ganar o para tener pérdidas monetarias. Si en efecto se produjera para satisfacer necesidades, las condiciones del capitalismo serían distintas a las que conocemos, pues éste requiere del consumo y en él consumen los que tienen un ingreso monetario. Grandes porciones de la población tienen necesidades, unas más imperiosas que otras, pero si no tienen el ingreso suficiente simplemente están marginados de los satisfactores de necesidades. Así, no necesariamente se produce para satisfacer necesidades. Más bien se produce dependiendo del nivel de necesidades, donde se puede acceder a la oferta de satisfactores sin una competencia que impida el desarrollo empresarial, con una abrumadora tendencia de dejar las respuesta de para qué, cómo y cuánto a la libre oferta y demanda, suponiendo que estas dos fuerzas son las que regulan la cantidad demandada y ofrecida, la fijación de los precios, el número de competidores en el mercado e inclusive el ciclo de vida de las empresas, los sectores y las regiones económicas.

Todos los lugares en sus diversas escalas (localidad, municipalidad, entidad, país...) se especializan en alguna actividad productiva en particular; es así como sustentan alguna ventaja comparativa y alguna de las llamadas ventajas *competitivas*; aunque la categoría de competitividad es diferencial entre los países centrales y los periféricos; los primeros con ventajas relacionadas con la alta tecnología, el diseño de producción y distribución mundial y poder de capitalización, mientras que los segundos ofreciendo fuerza de trabajo barata y desregulaciones estatales para minimizar los costos de producción de las empresas transnacionales.

En estos tiempos de división internacional del trabajo, las regiones están a la expectativa de ofertarse con alguna ventaja comparativa ante quienes necesitan de abaratar la producción y acumular capital. En este sentido, ha tenido cabida la interpretación sobre las regiones que ganan y las que pierden, las que se consolidan y las que son abandonadas (Benko y Lipietz, 1994). Así, la avanzada de la división

internacional del trabajo obedece esencialmente al ciclo de vida de las ventajas comparativas territoriales.

Prácticamente, todas las ventajas comparativas pasan por una serie de etapas sucesivas, desde su nacimiento o crecimiento, hasta su envejecimiento o declive económico. A través de esas, etapas se van modificando, de forma sustantiva, sus características básicas referentes a la producción y los productos obtenidos, el número de empresas en competencia, el volumen de clientes, las estrategias de competencia dominantes, la renta y las pautas de localización geográfica (Méndez y Caravaca, 1995: 83-87).

En la etapa de nacimiento o crecimiento de los sectores económicos (referentes pragmáticos de las ventajas comparativas), se gesta la competencia (lo mismo que es limitada) entre las empresas, por lo que tiene lugar la apertura de pequeñas y medianas empresas; del mismo modo, tienen lugar altos índices de natalidad y mortalidad empresarial. En una etapa de madurez, el sector está en franca expansión en cuanto a número de empresas, volúmenes de producción y ocupación del territorio. En cambio, en la etapa de envejecimiento o declive, algunas empresas pueden terminar su ciclo de vida ya sea por la retracción de la demanda o el agotamiento del mercado, o bien por la aparición de productos sustitutivos.

En términos macroeconómicos, todo el sistema económico capitalista padece también los ciclos económicos de crecimiento y recesión, de hecho la crisis de largo plazo por la que atraviesa ha llevado a una violenta recomposición del capital transnacional, con lo que las regiones viven nuevas y agudas contradicciones que incluso las llevan a la desarticulación y desintegración con el país en su conjunto (García y Morales, 1992: 115). La reacción ante la crisis del capitalismo es localizando renovadas ventajas comparativas, lo que deriva en luchas intermonopólicas y consecuentes reestructuraciones regionales gestadas desde los años ochenta. Así, una práctica que se ha generalizado entre las naciones es la formación de bloques regionales que buscan asegurar mercados cautivos para sus productos y formar un frente común competitivo ante el resto del mundo. Prácticamente en los cinco continentes, se encuentran este tipo de bloques, algunos

ejemplos son: Unión Europea (UE), Mercado Común de Sur América (MERCOSUR, todavía sin el éxito deseado), Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés), etc. De igual manera, se han creado pactos y acuerdos internacionales que buscan reglamentar el comercio internacional y facilitar la circulación de mercancías y capital. Ejemplo de ello es el GATT evolucionado en la Organización Mundial de Comercio (OMC), cuyo resultado principal ha sido la reducción gradual de las tarifas nacionales impuestas sobre las importaciones. Por lo que respecta a los ámbitos regional y urbano, se configuran dentro del orden mundial lugares ganadores y perdedores (dados por su capacidad competitiva). Los ganadores son apenas unos cuantos lugares selectos de algunos países, dirigidos por las ciudades mundiales de Nueva York, Londres y Tokio, mientras que los perdedores son la gran mayoría de los países periféricos, quedando únicamente receptores de las decisiones de los grandes capitales con sede en las mencionadas ciudades.

Con los ajustes estructurales del capitalismo, las políticas de liberalización del comercio mundial y la predominancia de las prácticas de producción flexible –resumidas en una nueva división internacional del trabajo–, se ha creado un nuevo modelo económico-espacial, caracterizado por la constitución de “regiones centrales” (Aguilar, 1999). Se está tomando distancia de la clásica categorización entre regiones homogéneas, nodales y plan, encausándose incluso un nuevo paradigma regional. En este sentido, Hiernaux habla de la existencia de:

i) La *región subsidiaria*, con procesos neotayloristas como la industria maquiladora en ya varias regiones de México.

ii) La *región competencia*, basado en aglomeraciones de actividades especializadas, como en el caso del sureste asiático.

iii) La *región sistema*, que funciona a base de redes empresariales, tanto verticales como horizontales; redes integradoras dentro y fuera de un sector de actividad con expresiones productivas como los *holding* (Hiernaux, 1993: 153).

Como parte de las regiones competencia podrían citarse aquellas dominadas, precisamente, por las ciudades mundiales (Nueva York, Londres y Tokio, entre otras

pocas); estas tres ciudades se han convertido en "...punto de encuentro de intereses lejanos y próximos mundiales y locales" (Santos citado por Méndez , 1997:151). Las funciones claves de estas ciudades podrían definirse así: 1) concentrar los comandos direccionales de la organización de la economía mundial; 2) localizaciones claves para las empresas de servicios especializados y financieros, los cuales han reemplazado a la manufactura como sectores líderes; 3) sitios de producción, incluyendo la producción de innovaciones (I&D) en las empresas líderes y, 4) mercados para los productos e innovaciones producidas (Sassen, 1991: 3).

Otra propuesta de clasificación de las regiones de hoy, es la que presenta Dávalos (citado por Elizalde, 2003: 28) como resultado de "*las presiones y transformaciones económicas y tecnológicas a que han estado sujetas los territorios*":

i) Los complejos científicos-productivos, que desarrollan actividades de alto nivel tecnológico para, incluso producir más tecnología.

ii) Aglomeraciones *justo a tiempo*, en donde se aglomeran y organizan en redes empresas proveedoras de plantas terminales.

iii) Distritos industriales, que resultarían áreas de producción especializadas con la presencia particular de pequeñas y medianas empresas, también aglomeradas.

iv) Producción *neofordista*, en donde está fragmentado el proceso productivo en términos territoriales, aunque engarzados con, por ejemplo, la subcontratación internacional.

Como es evidente, el conocimiento económico de la región se funda en un conjunto de métodos entre geográficos, económicos y cualquier otro que funcione para explicar su dinamismo. Uno de estos métodos es precisamente el modelo de base exportadora, un modelo económico en esencia endógeno, el cual (según Rosales, 2000) puede ser utilizado como estrategia para multiplicar o diversificar la economía, o bien (de acuerdo con Graizbord, 1988) como estrategia para impulsar *polos de desarrollo*.

Para Gago (1983) sirve en principio de cuentas para examinar los factores intraregionales que afectan la configuración del espacio regional; explorar las fuerzas que promueven el desequilibrio en la distribución de la población y de las actividades económicas, del empleo, del ingreso y de los recursos en el espacio. Tales desigualdades, plantea Gago, pueden obedecer a las funciones diferenciadas o de especialización de los espacios (ciudades, regiones), cosa que puede desembocar en una economía de *especialización-complementariedad*, como resultado de ventajas absolutas y relativas de producción.

*En un sentido geográfico el crecimiento es necesariamente desequilibrado. Los asentamientos y su estructuración revelan un crecimiento desequilibrado, en el logro del desarrollo regional. Las desigualdades inter e intra-regionales parecen ser intrínsecas al crecimiento económico capitalista y consecuentemente apoyan el desequilibrio espacial en el uso de los recursos (Gago, 1983: 29):*

Gago plantea que para desarrollar el modelo de base exportadora hay que explicar el crecimiento de regiones relativamente especializadas:<sup>11</sup> *“la utilización de una región como unidad económica de análisis se apoya en su especialización”* (Gago, 1983: 9), esto significa una diferenciación geográfica de las ciudades en función de su grado de especialización o diversificación económica, lo que posibilita ordenarlas en un sistema económico, que podría llegar a tipificarse como de competencia, esto porque:

*“...como las regiones crecen alrededor del producto de exportación, algunas áreas pueden comenzar a desarrollarse más que otras dentro de la región por las ventajas especiales de localización en la elaboración y traslado del producto exportable”* (Op Cit: 10). *“...Con la apertura de nuevas áreas (de mercado) la mayoría de los bienes deben ser importados. Gradualmente las actividades residenciales (locales) aumentan hasta que los factores locacionales equilibran la producción externa y las importaciones a un nivel dado de tecnología y de costos de transferencia”* (North, 1956, citado por Gago: 9).

Para Rosales, el Modelo de base exportadora "se define como una estrategia regional que, en el ámbito nacional coadyuve a la generación y ahorro de divisas; y en el estatal un desarrollo endógeno y exógeno" (Rosales, 2000: 18). El modelo se refiere a las exportaciones de la región en función de su base económica; de tal manera que la evaluación y el pronóstico de la producción total regional puede ser

---

<sup>11</sup> Gago sugiere revisar la teoría del producto principal o de base de exportación, correspondiente (indica el autor) a las teorías del crecimiento principal.



derivado de la evaluación y pronóstico de la base económica (o componente exportador). Rosales añade que:

*...En la actualidad, los servicios al productor son clave para el desarrollo regional, ya que contribuyen a la modernización de las empresas, a elevar la productividad de los diferentes procesos económicos, se diversifica la base económica y atrae nuevas inversiones, [por lo que no necesariamente se debería ver al sector terciario como el ocioso de la base económica o de exportación]. No se debe ver la diversificación como un objeto perse, ya que los patrones cíclicos para cada actividad no son homogéneos; una región cuya economía está diversificada pero cuyos sectores fluctúan al mismo tiempo, poco ayudan a contener los efectos de la recesión. [...] Los agentes a favor de la diversificación y autosuficiencia son menos relevantes para la región que para la nación. Las regiones no tienen auges ni recesiones independientes, tampoco políticas monetarias y fiscales autónomas, y la movilidad de factores y recursos es más libre entre regiones que entre naciones... [Mientras que] ...la diversificación puede darse por conducto de sectores importadores [que no benefician a la base exportadora regional]... (Rosales, 2000: 37-38).*

De acuerdo con Gago, habría que verificar que las actividades residenciarias no juegan puramente un rol pasivo en el crecimiento regional; refiriéndose, precisamente, a la preocupación de equilibrar las importaciones con las exportaciones (para posteriormente lograr un superávit). En este punto lo que habrá de determinarse es cuáles son esas actividades de base económica y cuáles esos servicios al productor no pasivos que contribuyen, precisamente, a la *modernización y productividad* de los diferentes procesos económicos.

Ahora bien, el modelo también presenta objeciones o límites para analizar los procesos económicos reales. Una de las críticas hechas al modelo es que llega a ignorar las variables exógenas tales como la inversión interregional o los gastos del gobierno no local (el federal, por ejemplo), las cuales generan ingresos hacia el interior de la región e impactan en sus sectores económicos y en sus niveles de especialización o diversificación.

*Poco explica acerca de las condiciones sobre las cuales el crecimiento tiene un efecto de dominación, y omite el rol de los factores internos (iniciativas locales, programas de desarrollo gubernamentales, etc.). Además, no establece con claridad de donde parte el estímulo para la producción de cierto bien (gobierno central, subnacional o local), ni la infraestructura previa necesaria. Tampoco ofrece alternativa cuando se ha agotado el proceso original. Al igual, omite los efectos de las políticas comerciales y de otro tipo, que restringen la demanda del bien que originalmente motivaron (Rosales, 2000: 50).<sup>12</sup>*

<sup>12</sup> Todavía podría considerarse como variable exógena a las llamadas ventajas competitivas, tal y como las desarrolla Kart (1998): como actividades económicas movilizantes en distantes espacios y breves tiempos (ver capítulo II, apartado “urbanización difusa y ciudades-región”).

Por su parte, Krugman (1995) muestra desconsuelo por la aparente “ineficiencia” del modelo, aunque la crítica la dirige en general a la teoría del desarrollo regional por “haber fallado en mostrar su utilidad práctica”. Krugman indica que un elemento que dificulta el ejercicio del método es el mercado, pues éste se sujeta a la acción inmediata de los agentes económicos y políticos, y a los diferentes estándares que establece el plano mundial, nacional y regional, a tal grado que es necesario considerar del comercio internacional como una categoría de análisis (no contemplado así en el modelo de base exportadora); pero el cual no puede dejar de depender de las ventajas comparativas específicamente localizadas:

*Cada país tiene una ventaja comparativa en algo. Sin embargo, es ciertamente verdadero que muchas regiones tienen ventaja absoluta en el mejor de los casos en unos pocos bienes o servicios. [...] El argumento de que el éxito y fracaso de las regiones tiende a autoreforzarse se denomina generalmente con el concepto de desarrollo desigual (Krugman y Obstfeld: 1995, 223-224).*

No obstante, las limitaciones que puede presentar el modelo de base exportadora radican en la “formalidad” con la que se intente aplicar. Una rígida formalidad metodológica en ocasiones resta fluidez en el ejercicio real. De esta manera, debe de permitirse al conocimiento económico de las regiones una naturaleza ecléctica, lo que permite la incorporación de otras categorías metodológicas, como lo referente a las redes productivas en donde se asume que las empresas, los sectores y las regiones padecen de ciclos de vida, lo que viene a apoyar al modelo de base exportadora en su insuficiencia de no “ofrecer” una alternativa cuando se ha agotado la actividad de base exportadora original.

En el contexto empresarial meso y macroeconómico, las cadenas productivas se organizan en torno a una actividad común, en donde cada producto o empresa aporta un bien o servicios que ayudarán a la generación de otros bienes y servicios. En un principio, las cadenas sirven para producir un conjunto de bienes comunes, pero conforme las actividades y las empresas se agregan en sectores y regiones, pueden llegar a producir y apoyar la generación de bienes y servicios ajenos al sector y a la región donde se producen, esto debido a que existe el comercio y las exportaciones interregionales. En esta escala meso, en Geografía las redes empresariales o eslabonamientos productivos pueden estar dados en cuatro

vertientes complementarias (Laganier ,1988; citado por Méndez y Caravada, 1995: 94):

1. *Como un conjunto de agentes (empresas) interrelacionados, lo que exigirá considerar su estructura, estrategias y resultados.*
2. *Como suma de divisiones funcionales /sectores, cuya desigual importancia y dinamismo definen también al propio sistema (empresarial).*
3. *Como red de flujos materiales e inmateriales, de forma y dimensión variables, que vinculan empresas, sectores y territorios.*
4. *Como espacio polarizado, en que se identifican ciertos polos o focos de actividad que ejercen efectos de dominación sobre el resto.*

En realidad, resulta difícil distinguir entre aglomeraciones, redes, distritos, *clusters*, eslabonamientos o cualquier otra categoría de producción local-regional. Por ejemplo, para Elizalde la diferencia entre *cluster* y distrito es que el primero se refiere un conjunto de empresas con un claro perfil de especialización; en tanto que un distrito le parece una red local incluso con un tejido social basado en normas y valores culturales compartidos (Elizalde, 2003: 28). No obstante que se pueden aceptar *a priori* diferencias tan sustanciales como estas dos definiciones, en la realidad se comienzan a mezclar elementos de un concepto y otro, haciendo compleja la distinción cabal entre un fenómeno y otro. Por ejemplo, Elizalde señala que en la consolidación de un distrito, previamente se establecen redes empresariales, proceso al que finalmente no es ajeno un *cluster* o cualquier otra aglomeración. Tanto en un *cluster* como en un distrito pueden tener lugar los encadenamientos entre productores y proveedores; lo mismo que en un mismo espacio productivo puede estar operando una empresa orientada a un *cluster* y otra a una lógica de distrito; máxime en el caso de los servicios al productor como los bancarios, los aduanales o los de soporte en sistemas de información, los cuales atienden casi por igual a las empresas productoras. Inclusive, en la medida en que se van aglomerando, van generando procesos más complejos que finalmente tienden a comportarse según conceptos ya definidos con anterioridad por la teoría regional: economías de escala, economías internas, externas, de aglomeración o de

urbanización, entre otros. No obstante, es importante partir de términos como éstos, a fin de hacer posible el trabajo de campo y una vez recopilados los datos empíricos, recurrir nuevamente a los conceptos, de tal manera que se pueda describir y entender lo que está ocurriendo en tiempo y espacio reales, y en la medida de lo posible proponer una estructura conceptual final a partir de lo observado.

Precisamente para llevar a la operación técnica esta serie de conceptos, ha sido posible establecer escalas de medida basadas en el contexto sectorial (o meso, según Méndez y Caravaca, Op Cit.) de las empresas, derivadas en una clasificación caracterizada según un núcleo productivo (como lo puede ser la industria metalúrgica, los servicios financieros, el comercio al por mayor...) útil para las cuentas nacionales y regionales, aunque susceptible de que sus extremos o límites sectoriales y espaciales resulten imprecisos, ambiguos o variantes, por lo que tiene que manejarse con cuidado. No obstante, esta clasificación tiene la ventaja operativa de permitir el análisis de la base económica en función de matrices estadísticas de sector a sector económico, lo que permite trabajar concretamente con información censal. Más particularmente, es posible formar el índice de especialización económica con el cual se identifican los sectores económicos de base económica y con potencial exportador, así como el grado de diversificación con la que cuenta cada ciudad o región (Rosales, 2000: 204). Este índice resulta una herramienta técnica aportada propiamente por el modelo de base exportadora, que por otra parte, permite medir el grado de especialización local, está permitiendo identificar los posibles *clusters* (o conjunto de empresas especializadas) existentes en las regiones económicas. Lo mismo que ayuda a identificar si una localidad o región está diversificada (más que especializada), puesto que cuando más de la mitad de sus ramas o sectores tienen coeficientes de especialidad mayores a 1, así se puede interpretar.

Por otro lado, la interpretación del índice no es directa al valor obtenido, puesto que puede haber sectores con alto índice de especialización (exportación), con funciones reales de importación. A la vez, habrá sectores no exportadores que muestren índices más altos que los exportadores, pero estos no dejan de ser la base económica (Rosales, 2000: 204). O bien, una localidad, ciudad o región puede

presentar un índice de especialización muy alto, sin que necesariamente se trate de una aglomeración o *cluster* de importancia económica real (Elizalde, 2003: 32).

# Capítulo II

## Los cambios macroeconómicos y su impacto en la estructuración urbano-regional en México

---

Para entender de mejor manera el proceso de reestructuración económica y urbana suscitada en la región del Bajío, es importante no dejar de tomar en cuenta que obedece a un orden internacional sustentado en un modelo predominante, el capitalismo. Es necesario vislumbrar a este sistema como único a nivel mundial, no tiene fronteras, es superior a la organización del Estado-nación. De hecho, muchas de las causas de los fenómenos sociales, económicos o territoriales más importantes tienen origen a miles de kilómetros de distancia. Es por esto que en este capítulo se recapitula el debate sobre la centralidad del Estado, la desruralización mundial, la inestabilidad del sistema financiero internacional o la emergencia de una nueva ciudadanía mundial, a fin de contar con los mayores elementos posibles para juzgar lo que sucede en ciertos territorios de México.

En este capítulo también se abordará la situación macroeconómica de nuestro país, a fin de valorar la incidencia que puede tener sobre la reestructuración económica y urbana de regiones como el Bajío. De tal manera que serán expuestos los principales indicadores y fenómenos macroeconómicos relacionados con la balanza de pagos, los niveles de inflación, la industria maquiladora, la generación de empleos, o las tasas de interés.

En todo esto también es importante revisar las políticas públicas que ha adoptado el poder federal en materia de desarrollo económico y urbano regionales. Con revisiones como esta, es posible hacer una conclusión acerca de la centralidad que puede tener el estado mexicano para ordenar el desarrollo del país, o bien si ha ido quedando al margen de esta tarea tan trascendente, o en el último de los casos plantear cuáles son las circunstancias desde las que puede operar sus estrategias territoriales.

### II.1. Las permanentes crisis en el sistema capitalista

#### a) ¿Fin de la centralidad del Estado?

Actualmente tiene lugar el debate acerca de la centralidad o la pérdida de ésta del Estado-nación. Poco a poco, el Estado ha ido perdiendo centralidad en las funciones administrativas de sus países, aunque en definitiva no ha desaparecido su capacidad coercitiva dentro de los Estados-nación; al mismo tiempo, éstos tampoco han sido superados por alguna institución internacional o por un supuesto *Estado-multinacional*. En esta ocasión, se centra la atención en el aspecto económico del debate, sin embargo está inherente la lógica geopolítica con la que hoy en día los

Estados centrales y periféricos llevan a cabo sus relaciones internacionales, con lo que se incluyen aspectos sociales, políticos y culturales.

Castells señala que el control espacial y temporal del Estado se ha visto superado por distintas instituciones, circunstancias y reorganizaciones del sistema mundial (Castells, 1997: 271-298). Los flujos globales de capital, bienes, servicios, de información, tecnológicos y hasta los de poder y la criminalidad (señala Castells) han superado la capacidad de control, de regulación o supervisión del Estado. Por ejemplo, la circulación de la información en redes globales de comunicación, ha llegado a resultar en una batalla anticipadamente perdida, sigue Castells, con el internet como uno de los medios más extremos de esa incapacidad, puesto que en ella circula información usualmente controlada o prohibida por el Estado, como la pornografía infantil o la propaganda ideológica de sectores antagónicos al Estado (como el ahora denominado terrorismo).

La globalización de la criminalidad también la refiere Castells a los flujos globales de armas, tecnología, materiales radiactivos, obras de arte, e incluso el tráfico internacional de órganos humanos o definitivamente de seres humanos en distintas modalidades ajenas al resguardo de los derechos humanos. A esta criminalidad global se le puede incluir las relaciones de corrupción, o bien el financiamiento ilegal para las jornadas políticas en los distintos Estados-nación; incurriendo todos ellos o por separado en una red global de lavado de dinero, en donde se estima un flujo financiero global de 750 mil millones de dólares anuales (Castells, 1997: 288).<sup>1</sup>

De los argumentos más fuertes que presenta Castells está el emergente *Estado-multinacional*, el cual tiende a legitimizarse como la institución global sobre los Estados-nación “convencionales”; aunque en estos momentos estaría sustentado en una serie de instituciones internacionales ya conocidas, como el FMI, el BM, la ONU o la OTAN; mientras que hay otras instituciones que se perfilan para ejercer un Estado regional, como la Unión Europea.

---

<sup>1</sup> Citando la Conferencia de la ONU sobre la Economía Criminal Global, en Nápoles 1994.

También se puede hacer alusión a la crisis fiscal de los Estados, los cuales han adquirido grandes montos de deuda con las instituciones financieras internacionales, como el FMI, BM y demás instituciones privadas que negocian bienes de capital, con lo que han ido deteriorando su capacidad para atender o ejercer coerción en su balanza de pagos, su tipo de cambio, en las tasas de interés o en el mismo servicio de su deuda externa. Como ejemplo tenemos el caso de EUA, quien de 1980 a 1993 ha acumulado una deuda externa que le representa, con respecto al PIB, 133% de sus exportaciones, 456% del crédito exterior, 20% de sus reservas en divisas y 42% de los gastos gubernamentales. O bien, en el caso de Alemania, su deuda externa en relación con el PIB aumentó 538%, en relación con su reserva de divisas internacionales 325% y respecto a sus exportaciones aumentó en 591%. El Estado que ha controlado su endeudamiento internacional es Japón, solo que ha dependido del financiamiento proveniente de las grandes empresas japonesas, lo que resulta de igual forma en una dependencia fiscal de este Estado (Castells, 1997: 275-278).

La crisis del Estado-nación también es de legitimidad, evidenciada por la fragmentación de su sociedad en distintas identidades y por la desconcentración del poder hacia espacios locales en donde se asumen aspiraciones, demandas y objeciones diferenciadas territorialmente. Pero al mismo tiempo, esta fragmentación ha servido para fortalecerse los espacios de poder e identidad respecto a ese proceso de globalización económica que intenta globalizar un solo tipo de ciudadanía productiva, competitiva y consumista; lo que ha servido, por ejemplo, para que desde esos espacios se actúe hacia la constitución de una *ciudadanía global* que convoca a distintos movimientos sociales y organización no gubernamentales capaces de manifestar sus demandas incluso con una movilidad espacial en tiempos relativamente breves. La construcción de esta ciudadanía global estaría fundamentada por organizaciones internacionales como *Amnistía Internacional* y *Greenpeace*, las cuales han venido reivindicando para la humanidad la salvaguarda de los derechos humanos y la sustentabilidad del medio ambiente.



Así, Castells plantea la incapacidad del Estado-nación “convencional”<sup>2</sup> para seguir ejerciendo su poder coercitivo dentro de sus límites políticos-administrativos; no obstante hay otras posturas por completo opuestas y que argumentan no una impotencia, sino la centralidad del Estado-nación. En este caso, tenemos a Petras, quien desglosa tres hipótesis a partir de las cuales argumenta la impotencia del Estado-nación, para luego refutarlas. La primer premisa es que hoy en día las empresas multinacionales no se localizan en un Estado-nación único o específico y, por el contrario, tienen una capacidad de movilidad en el espacio en tiempos por demás breves, constituyendo así una nueva clase económica mundial ajena a los controles estatales. La segunda es que las instituciones financieras internacionales, empresas multinacionales y otras instituciones multinacionales están constituyendo un super Estado-nación que tiene subordinados a los Estados-nación convencionales. La tercera es que estamos asistiendo a una revolución de la información con la capacidad de constituir una nueva economía global y agudizando la eliminación de las fronteras reales entre los Estados-nación (Petras, 2001: 2-3).<sup>3</sup>

Petras responde a estas premisas partiendo de la existencia de estados imperialistas y estados neocolonizados. Los primeros con la capacidad de imponer las condiciones políticas, de oportunidad económica e incluso militares o de soberanía nacional; mientras que los segundos están subordinados a las condiciones que se dictan desde los países imperiales. Aun cuando las empresas multinacionales tienen la capacidad de movilizar su capital en otra parte del mundo, mantienen asentada su matriz en los países imperialistas, puesto que están

---

<sup>2</sup> Entendemos la nación como un sentido de identidad, en donde un conjunto de habitantes comparte en común un pasado, un territorio, un idioma, una religión, una etnicidad, usos y costumbres, símbolos, leyes, educación y demás elementos que los identifican como parte de una sola nacionalidad o nación. Por Estado entendemos al conjunto de instituciones encargadas de mantener fusionados a los distintos grupos sociales en una sola ciudadanía, estableciendo y ejerciendo los derechos y obligaciones de éstos, mediante instituciones políticas, económicas, religiosas, culturales y demás aparatos ideológicos y administrativos. Hasta nuestros días esta era la estructura convencional del Estado-nación, la cual resultaba una entidad autosuficiente y con la capacidad de gobernarse a sí misma. Algunos de los autores de consulta son Nestor García-Canclini, Gilberto Jiménez, Eric Hobsbawrn, Federico Chambal, Akzin Benjamín, Patricia Natividad, entre otros.

<sup>3</sup> La discusión de Petras es mucho más amplia e incluye otras premisas en relación con los *globalistas* (autores opuestos a Petras), quienes argumentan una nueva economía que ha desplazado la *Vieja Economía* industrial, minera, agrícola y de servicios sociales; o bien la premisa sobre un *sistema imperialista*, en oposición a los *estados imperialistas*.

concientes de que éstos controlan, regulan y negocian los acuerdos y condiciones comerciales en los mercados internacionales, siempre en esa relación entre Estados imperialistas y neocolonizados. Son las empresas multinacionales la que van operando detrás de la política económica y comercial que ha logrado su propio Estado y en los territorios donde han quedado establecidas las condiciones de mercado.

Respecto a las instituciones que podrían estar conformando un super Estado-nación, el argumento contrario es que éstas no son autónomas y por tanto no acertarían a constituir ni una nación mundial ni un único Estado global. Tanto el FMI, el BM, la ONU y la OTAN y demás instituciones internacionales son controladas por los países centrales. Tanto las instituciones financieras internacionales, Naciones Unidas y las organizaciones militares internacionales (incluido el Consejo de Seguridad de la ONU) son hasta ahora instituciones legitimizadas con las que los Estados centrales presionan a los periféricos a abrir sus fronteras al mercado mundial, a reducir la regulación estatal y, en general, a integrarse al proceso de globalización. Estas instituciones internacionales han servido para administrar las crisis en el capitalismo, presionando incluso con la amenaza de la intervención armada la integración mundial, nuevamente desde un orden jerárquico entre Estados centrales y Estados periféricos.

Para Petras, esta *Era de la información* no resulta una revolución económica, puesto que no ha logrado encausar al sistema capitalista en un vigoroso crecimiento económico y, por el contrario, las crisis económicas son vigentes y muy agudas.<sup>4</sup> Tan solo en el caso de EUA, antes de la Era de la información, de 1953 a 1973, el crecimiento del PIB fue de 2.6%; ya durante dicha Era, entre 1972 y 1995, el crecimiento fue en menos de 1.3%; y cuando se vivía la plenitud de la era de la información, 1995-1999, el crecimiento fue de 2.2%, aun por debajo del sucedido antes de la llamada revolución de la información. Además, comenta la serie de crisis suscitadas en el periodo del *boom* de la información, desde la quiebra masiva de las compañías de internet conocidas como las *punto com*, hasta las crisis financieras en

---

<sup>4</sup> En este sentido, Fröbel ya señalaba que el capitalismo no ha podido vencer las crisis cíclicas de corto y largo plazo que generan la sobreproducción y la sobreacumulación (Fröbel; et al, 1981: 37).

México (1994-1995), Brasil (1999), Asia (1998), Argentina (2001-2002), y la más reciente en Estados Unidos de América (Petras, 2001: 3-4).

Tanto Castells como Petras son parte de dos posturas opuestas respecto a la interpretación del Estado-nación en esta Era de la globalización. El enfoque intermedio sería en el sentido de que el Estado-nación se ha visto superado, lo mismo que mantiene vigentes algunas de las tareas centrales y que, en todo caso, se está reformando. Alsó (2001: 1) mantiene la convicción de que el Estado-nación no retiene su primacía ni ha desaparecido, pero que se ha ido transformando y al mismo tiempo se encuentra subordinado a un emergente Estado-trasnacional, suponiendo que la globalización económica se funda tanto en ese Estado-trasnacional como en una formación trasnacional de clases. También niega que el Estado mantenga su autonomía respecto a las empresas trasnacionales, e incluso los califica de *Estados de las multinacionales*. Lo mismo que está convencido de que las acciones militares son la última opción del imperialismo, el cual opta por la colonización financiera.

En realidad, no se puede negar ninguna de las dos posturas, puesto que presentan elementos basados en hechos que se pueden constatar. Incluso, en los argumentos para probar la impotencia del Estado-nación, se encuentran elementos para probar la centralidad del mismo, y viceversa.

La centralidad del Estado-nación sigue siendo necesaria para procesos como la negociación y firma de tratados comerciales (estos no son dados entre empresas o particulares) a partir de un derecho internacional público basado en convenciones internacionales, principios generales de derecho y decisiones judiciales sustentados en la Comisión de Derecho Internacional de las Naciones Unidas. La Conferencia de Viena dada en mayo de 1969 establece que los tratados serán celebrados entre Estados y que los acuerdos celebrados entre un Estado y un particular, no son tratados, sino simples acuerdos. Por lo que los órganos competentes para celebrar tratados serán los jefes de Estado y ministros de relaciones exteriores, para la ejecución de todos los actos relativos a la celebración de un tratado, los jefes de misión diplomática para la adopción del texto de un tratado entre el Estado

acreditante y el Estado ante el cual se encuentra acreditado, o los representantes acreditados por los Estados ante una conferencia internacional o ante un organismo internacional para la adopción del texto

Mientras que en la circulación crediticia, son los Estados los responsables del pago oportuno de la deuda asimilada. En caso de existir momentos de agudas crisis financieras, no cabe la posibilidad de que un Estado se declare en bancarrota, aunque sí en situación de impago de sus deudas, en todo caso el Estado-nación sujeto a esas circunstancias es “rescatado” financieramente, reestructura su deuda o recibe un nuevo préstamo internacional, pero no pierde su carácter de Estado soberano, no es absorbido, trasferido, embargado o intervenido por sus acreedores. En este mundo no hay estados en bancarrota, hay Estados deudores y acreedores.

La discusión sobre la centralidad o la impotencia del Estado-nación es por el momento permanente. Pero más allá de este debate, la preocupación es por comprender la realidad que se le presenta tanto al Estado como a la Nación; el Estado como el mecanismo institucional para hacer avanzar y no detener el proceso de globalización, y la Nación como el conjunto de ciudadanos que enfrenta o asimila ese proceso ajeno a sus intereses en algunos de sus aspectos fundamentales. De tal manera que la preocupación central es sobre la revaloración de Estado-Nación y no únicamente sobre las nuevas funciones del Estado.

**b) ¿Una nueva ciudadanía? Entre la *Tercera Vía*, el capital social y la sociedad del conocimiento**

Parte de la argumentación de la pérdida de la centralidad del Estado convencional está directamente relacionada con la manera en que los propios actores sociales no relacionados con la estructura del gobierno se han organizado para, finalmente, figurar en el nuevo orden internacional. No obstante, en términos metodológicos no se puede afirmar que los actores sociales y sus formas de organización sean una nueva categoría de análisis, aunque, según parece, desde las distintas ciencias (como la Geografía) se les ha reinterpretado como objeto de estudio y actualmente tienen lugar novedosos conceptos que se han ido acomodando en uno o no muchos paradigma (según los autores que se encargan de desarrollar teoría). Desde los

años setenta que Alain Touraine se dio cuenta que los actores sociales se organizaban en algo diferente a las *clases sociales* descritas en la teoría marxista, y que en ocasiones no necesariamente buscaban alcanzar el poder, si no que les bastaba con el reconocimiento a sus costumbres o cultura o forma de organización. De ahí que Touraine fundara la *teoría de los movimientos sociales*, entre cuyos ejemplos se pueden citar a los movimientos estudiantiles de 1968, a los movimientos homosexuales, los movimientos feministas, o los movimientos indígenas, por mencionar algunos ejemplos.

Por otra parte, desde principios de los ochenta, Aurora García Ballesteros, preocupada por el antagonismo que observaba entre las escuelas de corte marxista y las de corte humanístico, publica un libro cuyo eje central fue persuadir a los geógrafos y profesionales en ciencias sociales que el “marxismo es un humanismo” (García Ballesteros, 1985), colocando al centro del debate la manera en que se engarzan el materialismo dialéctico del marxismo con la fenomenología y el existencialismo.

Pese a aportes como éstos de hace ya más de veinte años, recientemente se presentan categorías, ideologías y paradigmas como la sociedad de la información, la *tercera vía* y el capital social. No es que no sean novedosas, pero son parte de un proceso científico que ha venido acompañando a los movimientos sociales sobre todo en la segunda mitad del siglo XX. Respecto a la propuesta de la *Tercera vía*, más que una categoría de análisis o método científico, en realidad parece un discurso ideológico con el cual se han venido cobijando distintos actores de la vida política, social, intelectual y económica.

En la publicación electrónica *El País Digital*, se han recopilado y difundido distintos documentos que versan sobre la *Tercera vía*, entre cuyos autores y personajes figuran Tony Blair, Anthony Giddens, Fernando Vallespín, Ralph Dahrendorf y Joaquín Estefanía, entre muchos otros. En resumen, se puede citar lo siguiente. En primer lugar llama mucho la atención que se le atribuya al primer ministro de Inglaterra, Tony Blair, ser de los primeros y más fuertes precursores de la *Tercera vía*; aunque también se indica que éste toma como a una de sus

principales fuentes teóricas (por no decir fuente de inspiración) a Anthony Giddens, uno de los teóricos sociales más prestigiados de nuestra actualidad. Se trata de un discurso (desde la postura de Blair) alternativo a la derecha y a la izquierda, con el que la socialdemocracia ha encontrado nueva aceptación (Danhrendorf, 2006). Pero Giddens ha señalado que la *Tercera vía* viene de la “social democracia continental” y no únicamente de Blair, por lo que no limita su definición al ámbito económico y político como lo interpreta el Primer Ministro, sino como:

*“Un programa cabal de modernización: de la economía; del sistema político; y del Estado del bienestar” (...) “La tercera vía busca una renovación de las instituciones públicas. Insiste en el papel de lo público. Y redescubre la sociedad civil” (Giddens, 2006).*

Al mismo tiempo, para Giddens la *Tercera vía* determina seis áreas en política (Danhrendorf, 2006):

1. Una nueva política o “segunda oleada de democratización” en la que se acude directamente al pueblo.
2. Una nueva relación entre Estado, el mercado y la sociedad civil que los “una entre sí” (comillas del autor).
3. Políticas de oferta a través de la inversión social, principalmente en proyectos de educación e infraestructura.
4. La reforma fundamental del estado del bienestar mediante la creación de un nuevo equilibrio entre el riesgo y la seguridad.
5. Una nueva relación con el medio ambiente mediante la “modernización ecológica” (comillas del autor).
6. Un fuerte compromiso con las iniciativas transnacionales en un mundo de “soberanía borrosa” (comillas del autor).

Sin embargo, entre estos supuestos tienen lugar algunas críticas importantes a la Tercera vía. Una de ellas es el hecho de no mostrarse como una ideología alternativa en apego a la realidad, con medidas “políticas” concretas, justo cuando se le ha definido como pragmática (Vallespín, 2006). Otra es en el sentido de no poder congeniar con el neoliberalismo dado que éste no puede crear *ciudadanía*, siendo que la Tercera vía precisamente propone (desde la posición de Giddens) la formación de capital social.

Pero sin duda, una de las críticas más serias hacia la *Tercera vía* es que no “*trata de sociedades abiertas ni de libertad*” (Danhrendorf, 2006), sino que existe de hecho cierto sesgo de autoritarismo para ejercerla:

“En la práctica, cuando Giddens habla de una segunda oleada de democratización, tiene en mente el desmontaje de las instituciones democráticas tradicionales” (...) “Por lo general, la internacionalización de las decisiones y de las actividades significa casi invariablemente una pérdida de democracia” (Danhrendorf, 2006).<sup>5</sup>

De esta manera, pareciera hasta ser pueril querer asumir a la *Tercera vía* como la ideología a la cual sumarse e intentar construir el desarrollo y el progreso, siendo que significaría incluso aceptar a Blair como uno de sus principales precursores. Para fortuna, como discurso ideológico, “*no hay una sola tercera vía (...), sino tantas como situaciones de las que se parte*” (Estefanía, 2006). Además, podemos asistir a su fuente original, a Giddens, éste sí de carrera científica y, aparentemente con lucidez pragmática para aterrizar sus propuestas ideológicas. Acerca de la libertad, el propio Giddens señala que:

“La *Tercera vía* intenta desarrollar un nuevo concepto de libertad, basado en su relación con la comunidad. Por ejemplo, al tratar del crimen se plantea cuál es la mayor libertad para la comunidad. Si hay un toque de queda para jóvenes de cierta edad en la calles, es eso una trasgresión de la libertad o una mayor libertad para la gente que vive en la zona? La *Tercera vía* pide a los políticos que tomen este tipo de ediciones que miran a las dos caras de los problemas. En el pasado, la vieja izquierda quería regulación económica y liberalismo moral; la nueva derecha quería liberalismo económico y regulación moral. Y la *Tercera vía* intenta un equilibrio entre ambas, para la vida económica, y para la vida cotidiana. Parte de la idea de libertad, pero intenta ver qué significa la libertad en una sociedad pluralista y modernizada” (Giddens, 2006).

Preocupado por encontrarle salida pragmática a la *Tercera vía*, Giddens ha aportado la semilla de otro método, al menos más científico, el capital social, junto con sus categorías de análisis como la *confianza*, las *instituciones* o la *solidaridad*. Se trata de una propuesta con soporte metodológico desarrollado por varios otros científicos sociales. Para Ocampo, el *capital social* es la materia prima en todas las sociedades del mundo, con una capacidad incluyente como sistema sociopolítico, en donde tienen lugar como categorías de análisis *instituciones socioculturales*, *confianza*, *cooperación*, *liderazgo*, *prestigio* y *clientelismo*, pero en donde inclusive figura el Estado con un papel activo (Ocampo, 2003: 25-31). Para Fukuyama, el *capital social*

---

<sup>5</sup> Recuérdese que en América Latina se vivió una “oleada de democratización” después de caída la época de las dictaduras que sirvieron para frenar el paso del socialismo a este continente.

es una de las instituciones (como lo puede ser un sistema tributario o el aparato de leyes de un Estado) que puede funcionar como “*el medio para conceptualizar los valores y normas en la vida económica*” (Fukuyama, 2003: 33-48). Al igual que Ocampo, considera que se constituye de categorías como la *confianza* y la *solidaridad*, pero además del *interés* de los actores, de la *honradez*, de la *reciprocidad*, del *cumplimiento de compromisos* y del *respeto*. Inclusive, autores como Robinson, Siles y Schmid plantean que el *capital social* es ya un paradigma capaz de manejarse con múltiples categorías que además de las anteriores, incorpora *redes sociales*, los *bienes socioemocionales*, *valores afectivos*, *instituciones* e incluso *poder* (Robinson, Siles y Schmid, 2003: 51-81).

Pero como le ocurre a algunos métodos, éste también presenta problemas para llevarse a la práctica y valerse, precisamente, como un paradigma científico. Por ejemplo, todas las categorías de las que se constituye (*confianza, solidaridad, valores afectivos...*) resultan difícilmente medibles o cuantificables (aunque ésta podría ser una crítica al mismo tiempo criticable, en el supuesto que se sustente en el enfoque puramente positivista). Aun y cuando se desee aceptar este método sin prejuicios, todavía hace falta que sus autores dejen en claro de qué manera se abordan y analizan datos como el “intercambio de bienes socioemocionales”; o bien ser más contundentes cuando indican que el *capital social* “reduce la necesidades del manejo de la moneda” para los intercambios en una sociedad (planteamientos de Robinson, Siles y Schmid, 2003: 68). Otro problema metodológico que deben afrontar tiene que ver con que finalmente el *capital social* de los individuos y de las sociedades también es una propiedad privada, con lo que los beneficios que pueden generar las instituciones de *confianza, solidaridad, valores afectivos...* no se comparten de manera equilibrada o equitativa o incondicional entre unos y otros actores. Por el contrario también tiene lugar las desconfianzas, los celos de compartir esos valores afectivos solo con los miembros de la familia o de la comunidad. Aun en el *capital social* hay excluidos de los beneficios.

Ya sea a través de la *Tercera vía* o con fundamento en el *Capital social*, o bien al margen de los preceptos de estas opciones ideológicas o científicas, tal parece que actualmente las ciudadanías también globalizan sus movimientos



sociales. Una de las últimas acciones de relevancia en la construcción de una posible ciudadanía global es el *Foro Social Mundial*, en Porto Alegre, Brasil. El primer Foro, celebrado en enero de 2001, fue el resultado (en palabras de los propios organizadores) de las grandes movilizaciones de Seattle y de Washington, y su objetivo sería convocar a las redes internacionales de ONG's, sindicatos, asociaciones y grupos de ciudadanos a fin de formar un foro formal de resistencia a la globalización y para fundar el Comité Internacional del Foro Social Mundial.

Tal parece que se están asentando las bases para un nuevo tipo de ciudadanía en el mundo, pues los movimientos sociales actuales han mostrado una gran capacidad de convocatoria y movilidad para hacerse notar en los actos de Estado más significativos (aunque, también hay que señalarlo, aun no interfieren decisivamente en las distintas políticas económicas y sociales que llevan a fin de cuentas los distintos Estados).<sup>6</sup> No obstante, el término de *ciudadanía global* debe de revisarse con mayor cuidado para referirse a esta organización mundial de los distintos movimientos sociales asentados en diversos Estados-Nación, incluidas las organizaciones más institucionalizadas como *Greenpeace* o *Amnistía Internacional*, debido a lo que implica el concepto de ciudadanía dentro de un Estado-nación

---

<sup>6</sup> En Seattle, EUA, tuvo lugar la Tercera Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio en noviembre de 1999, ocasión en la que se reunieron más de 50 mil personas entre activistas, redes ecológicas y ONG's, incluidos activistas británicos. En enero de 2000 en Davos, Suiza, se celebró la Tercera Reunión Anual del Foro Económico Mundial en donde asistieron más de 10 mil activistas y campesinos europeos en rechazo a la reunión (en este marco el ex presidente de México, Ernesto Zedillo, nombraría a estos activistas como *globalifóbicos*). En abril de ese mismo año, en Washington, tendría lugar la Cumbre del Banco Mundial (BM) y del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del mismo modo se manifestaron miles de activistas. En Melbourne, Australia, tiene lugar en septiembre de 2000 el Foro Económico Mundial y es necesaria la acción de dos mil policías antidisturbios en una confrontación con los *globalifóbicos* de cerca de 72 horas. En Praga, República Checa, septiembre de 2000, tiene lugar la 55 Cumbre Anual del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, en donde se acuñó el lema "ante la globalización económica, la globalización de la resistencia".

Conforme transcurre el tiempo, estas manifestaciones a cargo de los *globalifóbicos* logran cancelar algunos de los foros o cumbres de las instituciones financieras internacionales e incluso se caracterizan por acciones más violentas. Así, más de 60 mil activistas, sindicalizados y agricultores europeos acuden a Niza, Francia, y logran interrumpir la cumbre de la Unión Europea (diciembre de 2000). En Barcelona, España, el Banco Mundial cancela una reunión programada para junio de 2001 debido a las protestas organizadas; lo mismo sucedería con la Cumbre de la Unión Europea de junio de 2001 en Gotemburgo, Suecia, en donde protestaban 40 mil personas. La Cumbre del Grupo de los Ocho (G-8) a celebrarse en Génova, Italia, provocó que el puerto italiano fuera militarizado, dado que días antes habían circulado varias cartas-bomba. Los mandatarios que asistieron permanecen en un barco, ante la dimensión de las protestas (julio de 2001).

convencional. La intención de referirse a una nueva *ciudadanía global* o a una *sociedad del conocimiento* es tentadora dado que para varios autores (Castells, 1997, Méndez y Caravaca, 1996, López, 1999) asistimos a una *tercera revolución industrial* que significa la aparición de la robótica, la electrónica, la informática y las telecomunicaciones, hechos que no se pueden negar; no obstante, no significa la obsolescencia de los aparatos metodológicos con los cuales analizar los distintos fenómenos sociales, como la teoría de los movimientos sociales, o la teoría del sistema-mudo, por mencionar solo dos. Además, todavía hace falta discutir más ampliamente si efectivamente esta “tercera revolución industrial” significa una revolución social.

### **c) La desruralización mundial**

Parte de la hipótesis de la crisis absoluta del capitalismo tiene que ver con la desruralización mundial, la crisis más importante en materia de estudios territoriales, la cual es importante señalarla puesto que nos preguntamos si los nuevos o renovados patrones geográficos de los procesos económicos y regionales corresponden a territorios de la globalización, o bien a territorios de la crisis capitalista.<sup>7</sup>

La desruralización, escribía Fröbel y otros autores en 1981, sigue siendo uno de los recursos más exitosos para la producción “competitiva”, la circulación de las mercancías y la acumulación del capital, fundamentado en los modos de operación clásicos del capitalismo: en el aseguramiento de la fuerza laboral (en activo y en reserva) con salarios a la baja, con el supuesto de que la reserva mundial de dicha fuerza de trabajo es inagotable, pues África, Asia y Latinoamérica todavía tiene población que trabajará por un ingreso monetario bajo<sup>8</sup> (Fröbel; et al, 1981: 34). Aunque en estos tiempos es notorio que la inversión del capital está orientado hacia los países asiáticos y de América Latina, y que África es un continente que (en

---

<sup>7</sup> La hipótesis de la desruralización mundial, como parte de la crisis absoluta del capitalismo, se trabajó de forma más extensa en Delgado, Téllez y Arellanes, 2004.

<sup>8</sup> De acuerdo con Fröbel los salarios reales han representado en los países de bajo nivel salarial entre 10 y 20% de los salarios en países industrializados.

términos coloquiales y no menos reales) no le interesa al capitalismo como espacios industriales.

La propuesta más reciente de Wallerstein sugiere lo contrario. Éste afirma que los capitalistas “administran” las demandas de la fuerza de trabajo organizada (la cual reivindica mejores salarios) retrasando su cumplimiento hasta que finalmente se ven obligados a recurrir a la desruralización, a la relocalización de parte (o toda) su producción hacia los espacios menos industrializados, en donde encuentra el mínimo de fuerza de trabajo necesaria, la cual no está organizada sindicalmente y está dispuesta a recibir un salario mayor al que percibe por su trabajo en el campo, pero inferior al que reciben los obreros urbanos que han dejado atrás.

La asimilación de la población rural o periférica como fuerza laboral asalariada a la larga trae efectos negativos a la acumulación de capital por el hecho de incrementarse el costo de la mano de obra; lo mismo que lleva a la urbanización. La urbanización trae beneficios, pero inevitablemente también trae costos, ya que es más gravoso contar con una mano de obra urbanizada, sindicalizada y educada con el precepto del bienestar, que con una mano de obra semiproletaria en un ámbito no urbano o rural de incipiente conciencia acerca de los conceptos de la organización social y el progreso. El sistema mundial ha *urbanizado* la mano de obra porque tiene la necesidad de contar con un amplio mercado poblacional que constituya la demanda solvente para la incesante producción de mercancías. Por el contrario, la *desruralización*, es la “salarización a la baja” de la mano de obra que, *in situ*, abandona las actividades económicas tradicionales (rurales) de subsistencia y se integra a la economía monetarizada que le proporciona ingresos salariales, pero que se sigue reproduciendo con ingresos reales dependientes en gran medida del trabajo improductivo no remunerado. La *desruralización*, al disminuir costos de producción ofreciendo mano de obra a bajo costo, es un proceso que permite recuperar las tasas de beneficio y dar continuidad al proceso de acumulación de capital.

Es precisamente en donde Wallerstein propone los “límites” reales y últimos del sistema mundial, puesto que éste ha “sufrido” un proceso de desruralización

durante cuatrocientos años, acelerado cada vez más, al grado que entre 1945 y 1973 Europa Occidental, Estados Unidos y Japón se desruralizaron por completo. Los países centrales agotaron el recurso interno de fuerza de trabajo con salarios por debajo de lo que se necesita para la renta y la acumulación de capital, por lo que han tenido que recurrir a la desruralización de la periferia. Según Wallerstein, probablemente este recurso se agote de forma planetaria entre los años 2000-2025. Una vez desruralizado por completo el mundo, los costos de producción se elevarían en todo el conjunto mundial, sin espacios que ofrezcan aceptar ingresos por debajo de lo que requiere el sistema para la acumulación.

En este sentido, la desruralización no se refiere a la urbanización al infinito, o a la pérdida de lo rural al infinito, sino al agotamiento de la población semiproletaria o de ingresos minúsculos. El sistema requiere de esos recursos para funcionar y acumular, y tal recurso tiene sus límites en el hecho de que no podemos ir más allá del territorio del globo terráqueo. De tal manera que el capitalismo como sistema histórico se acercaría a su fin;<sup>9</sup> desde luego que esto tiene sus efectos directos sobre los diversos espacios en el mundo, entonces, insistiendo, de qué cabe hablar, ¿territorios de la globalización, o territorios de la crisis capitalista?

En la actualidad, el gran capital transnacional continúa con la búsqueda de espacios en donde se puedan ofrecer bajos salarios a fin de abaratar el proceso de producción (la desruralización) y permitirse la maximización de los beneficios económicos. Para esto se necesita de una población que así lo acepte, sin estructuras sindicales ni organizaciones sociales que les causen conflictos. Dichos espacios con fuerza laboral de bajísimos salarios tienden a desaparecer. Al menos ya no se encuentran disponibles en los países centrales. No obstante, la explotación de este recurso productivo sigue siendo uno de los más exitosos para la acumulación del capital. La fuerza laboral de ingresos por debajo de la media o por debajo del salario real requerido para subsistir, solo se localiza en los países periféricos y de éstos, en las periferias de las ciudades.

---

<sup>9</sup> Otras expresiones de la crisis absoluta del capitalismo son: la crisis fiscal de los Estado, el colapso ecológico, con lo que tiene lugar un colapso en los recursos naturales, y la constante reducción de la capacidad de consumo de la fuerza laboral asalariada [Wallerstein (1998), *Utopística*, editorial Siglo XXI].

La búsqueda de espacios por desruralizar también obedece a la intención de administrar las crisis en el capitalismo y la crisis del capitalismo. Éste es el marco histórico-económico-espacial que ayuda a entender por qué ha tenido lugar la división internacional del trabajo, así como, en países como el nuestro, la urbanización difusa y el fenómeno de ciudades-región, entre cuyos espacios no urbanizados habita la fuerza laboral rural que acepta las condiciones de trabajo que trae consigo el capital multinacional, con la actividad maquiladora, manufacturas de alto contenido tecnológico, o simplemente de uso de fuerza laboral extensiva.

#### **d) Las crisis del sistema financiero internacional**

Una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial tiene lugar la fundación de diferentes instituciones internacionales tales como la Organización de Naciones Unidas (ONU), Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), Organización Internacional de Comercio (OIC, del que se derivaría el GATT) o el Fondo Monetario Internacional (FMI), entre las más importantes, a partir de las cuales estaría dado un nuevo orden mundial que ceñiría en adelante las relaciones internacionales entre los estados-nacionales. Previamente a la constitución del FMI, esto es antes de finalizada la segunda guerra mundial, la divisa central era la libra esterlina debido todavía a la inercia de la hegemonía inglesa, acaecida desde finales del siglo XIX. Las reservas en divisas internacionales eran ocupadas preferentemente por la libra esterlina; ésta todavía en 1928 (poco antes de la gran crisis) representaban 40% del total, mientras que el dólar norteamericano sumaba 19% (Ossa, 2001: 129). A la postre, la libra esterlina dejaría de ocupar el centro del sistema monetario internacional, dándole paso al dólar norteamericano. Para 1957, en la posguerra, las reservas en libras esterlinas sumaban 36% y el dólar norteamericano 49%. En 1970, las libras habían dejado de ser la moneda central en el sistema monetario internacional y sólo representaban 10%; en cambio, el dólar norteamericano llegaba a 77%. Finalmente, en 1980 la libra pasó a ser una moneda más en el mercado de divisas para las reservas internacionales y únicamente representó 3%, mientras que el dólar norteamericano se conservó como moneda central con 69% de las reservas totales (*Idem*: 129). Aunque éste también con sus problemas para mantenerse en el

largo plazo mostrando una pérdida de legitimidad. La decadencia de la libra esterlina también se notó en términos de balanza de pagos. Antes de la primera guerra mundial, al menos 60% del comercio mundial era facturado en libras; en los cincuenta la facturación en esta divisa fue de 30 a 40%; mientras que en los ochenta ya sólo fue en 6% (Op Cit).

Con estas presiones como experiencia mundial, tendría lugar en 1944, una vez terminada la segunda guerra mundial, la conferencia *Bretton Woods* (New Hampshire, Estados Unidos de América)<sup>10</sup> de cuyos acuerdos se pactó que los países miembros deberían de fijar su paridad en relación con el oro o con el dólar norteamericano,<sup>11</sup> los cuales pasaron a ser gran parte de las reservas monetarias de casi todos los países, con un tipo de cambio prácticamente fijo (Chapoy, 2001: 21). Se funda también el Fondo Monetario Internacional (FMI) como institución que vigilaría y, supuestamente, mantendría en equilibrio la estabilidad del sistema financiero internacional, fomentando además la estabilidad económica de todos los países miembros. Se acordaron las cuotas en oro y en divisas que resultarían en las reservas internacionales de los países resguardadas en el FMI y a partir de las cuales se fijaría el monto de los créditos solicitados a esta institución.

Con el fin de la hegemonía inglesa y su libra esterlina, quedó vacante esa posición para otro país central, Estados Unidos de América (EUA), quien encabezaría el nuevo orden financiero internacional así como los efectos y medidas colaterales sobre la balanza de pagos, tanto en cuenta de capital como en cuenta corriente. EUA sale de la guerra sin ningún daño en su estructura productiva,<sup>12</sup> por lo que fue el principal abastecedor de bienes de consumo y de capital para los países europeos (incluso bajo la modalidad de préstamos, donaciones y ayudas de

---

<sup>10</sup> Ésta tuvo lugar después de dos intentos fallidos en Génova, Italia (1923) y Londres, Inglaterra (1933) para establecer los acuerdos para un sistema financiero internacional.

<sup>11</sup> Antes de 1914 en la economía internacional ya estaba dado un sistema monetario sustentado en el patrón oro en la mayor parte del mundo, aunque sin un acuerdo internacional entre los distintos estados, o sin que los bancos centrales se comprometieran institucionalmente a que este sistema se mantuviera (Ossa, 2001: 125), de hecho no pudo conservarse sin que existieran presiones de inflación, devaluación, credibilidad del tipo de cambio sustentado por el patrón oro, o de balanza de pagos.

<sup>12</sup> Sufriendo los ataques bélicos en *Pearl Harbord* (1941), Hawaii; en una de sus colonias y no en su territorio propiamente.

emergencia. Chapoy, 2001: 22-23), estos sí severamente dañados en su infraestructura y equipamiento productivo.

Al ser el dólar norteamericano la divisa central de las reservas internacionales, requería de ser convertible en oro en todo momento; pero dado el incremento explosivo de la emisión de la divisa en un corto plazo, se comenzó a dudar que EUA tuviera la capacidad de convertir su papel-moneda en oro (Chapoy, 2001: 28). De hecho, con el tiempo esta situación provocó una aguda escasez de dólares, con lo que EUA empezó a inflar al sistema monetario internacional con emisiones denominadas en dólares y a acumular pasivos internacionales. Al final, EUA entró en déficit de balanza de pagos por la incapacidad de convertir su moneda en oro (Ossa, 2001: 136-137).

Aunado a esto, desde que asumió la hegemonía mundial, EUA ha hecho enormes gastos en materia de “inteligencia” y acciones militares, tanto en la *guerra fría* a fin de que no prosperara el socialismo, como para actuar directamente en conflictos bélicos como en Corea, Vietnam, Irán, Afganistán, Irak, incluida la ayuda para gastos militares o intervenciones en Turquía, Israel, Colombia, Venezuela... Así, la balanza de pagos global de EUA se ha mostrado con severos déficit desde hace ya varios años (ver cuadro II.1. y gráficas II,1.-II.5.); incluso este país acumuló una deuda que le representó 133% de sus exportaciones en 1993, y casi diez veces el nivel de sus divisas internacionales (Castells, 1997: 278).

Cuadro II.1. Balanza de pagos de EUA 1960-2004 (miles de millones de dólares)

Año	Exportaciones de bienes y servicios	Importaciones de bienes y servicios	Transferencias corrientes unilaterales, neto	Transacciones por cuenta de capital, neto <sup>1</sup>	Activos propios en el extranjero, neto (incremento / flujo financiero (-))	Activos propios de extranjeros en los EUA, neto (incremento / flujo financiero (+))	Balanza de cuenta corriente <sup>2</sup>
1960	30.56	-2.37	-4.06	----	-4.10	2.29	2.8
1961	31.40	-23.45		----	-5.54	2.71	3.8
1962	33.34	-25.68	-4.28	----	-4.17	1.91	3.4
1963	35.78	-2.70	-4.39	----	-7.27	3.22	4.4
1964	40.17	-29.10	-4.24	----	-9.56	3.64	6.8
1965	42.72	-32.71	-4.58	----	-5.72	0.74	5.4
1966	46.45	-38.47	-4.96	----	-7.32	3.66	3.0
1967	49.35	-41.48	-5.29	----	-9.76	7.38	2.6
1968	54.91	-48.67	-5.63	----	-10.98	9.93	0.6
1969	60.13	-54.00	-5.74	----	-11.59	12.70	0.4
1970	68.39	-59.90	-6.16	----	-8.47	6.36	2.3
1971	72.38	-66.41	-7.40	----	-11.76	22.97	-1.4
1972	81.99	-79.24	-8.54	----	-13.79	21.46	-5.8
1973	113.05	-99.00	-6.91	----	-22.87	18.39	7.1
1974	148.48	-137.27	-9.25	----	-34.75	35.34	2.0
1975	157.94	-132.75	-7.08	----	-39.70	17.17	18.1
1976	172.09	-162.11	-5.69	----	-51.27	38.02	4.3
1977	184.66	-193.76	-5.23	----	-34.79	53.22	-14.3
1978	220.52	-22.99	-5.79	----	-61.13	67.04	-15.1
1979	287.97	-281.66	-6.59	----	-64.92	4.09	-0.3
1980	344.44	-333.77	-8.35	----	-85.82	62.61	2.3
1981	380.93	-364.20	-11.70	----	-113.05	86.23	5.0
1982	366.98	-355.98	-16.54	0.20	-127.88	96.59	-5.5
1983	356.11	-377.49	-17.31	0.21	-66.37	88.69	-38.7
1984	399.91	-473.92	-20.34	0.24	-40.38	117.75	-94.3
1985	387.61	-483.77	-22.00	0.32	-44.75	146.12	-118.2
1986	407.10	-530.14	-24.13	0.30	-111.72	230.01	-147.2
1987	457.05	-594.44	-23.27	0.37	-79.30	248.63	-160.7
1988	567.86	-663.74	-25.27	0.49	-106.57	246.52	-121.2
1989	64.83	-721.61	-26.17	0.34	-175.38	224.93	-99.5
1990	706.98	-75.93	-26.65	-6.58	-81.23	141.57	-79.0
1991	727.56	-734.56	9.90	-4.48	-64.39	110.81	2.9
1992	750.65	-765.63	-35.10	-0.56	-74.41	170.66	-50.1
1993	778.92	-823.91	-39.81	-1.30	-200.55	282.04	-84.8
1994	869.78	-951.12	-40.27	-1.72	-178.94	305.99	-121.6

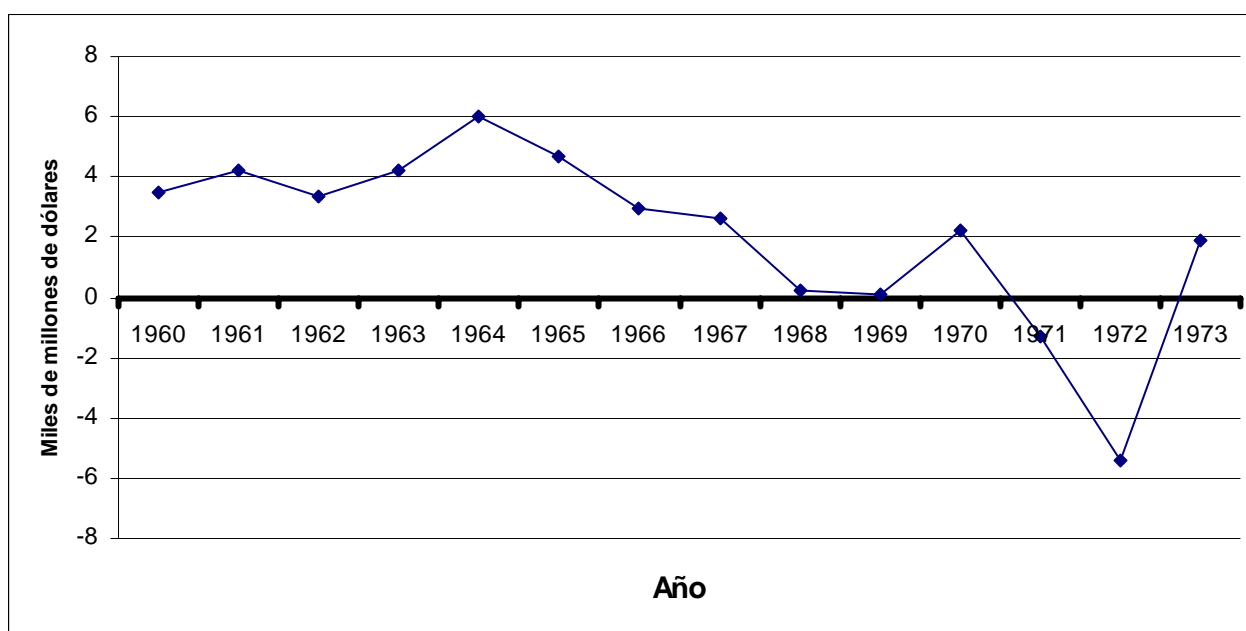


1995	1004.63	-1080.12	-38.18	-0.93	-352.26	438.56	-113.7
1996	1077.73	-1159.48	-43.15	-0.63	-413.41	551.10	-124.9
1997	1191.44	-1287.14	-45.21	-1.01	-485.48	706.81	-140.9
1998	1195.31	-1356.06	-53.32	-0.70	-353.83	423.57	-214.1
1999	1260.37	-1509.87	-50.55	-4.89	-504.06	740.21	-300.1
2000	1422.40	-177.96	-58.78	-0.93	-560.52	1046.90	-416.0
2001	1295.44	-1632.99	-51.91	-1.22	-382.62	782.86	-389.5
2002	1248.07	-1659.23	-64.05	-1.36	-294.03	794.34	-475.2
2003	1332.40	-1780.91	-71.17	-3.21	-328.40	889.04	-519.7
2004	1530.98	-2118.12	-80.93	-1.65	-855.51	1440.11	-668.1

1. Referente a las compras y ventas de activo como las acciones, bonos y tierra. 2. El comercio de bienes y servicios, incluye transferencias. Para una balanza de pagos equilibrada, los países necesitan tener superávit en cuenta corriente, es decir, que el monto comercial debe superar o al menos igualar las salidas de capital.

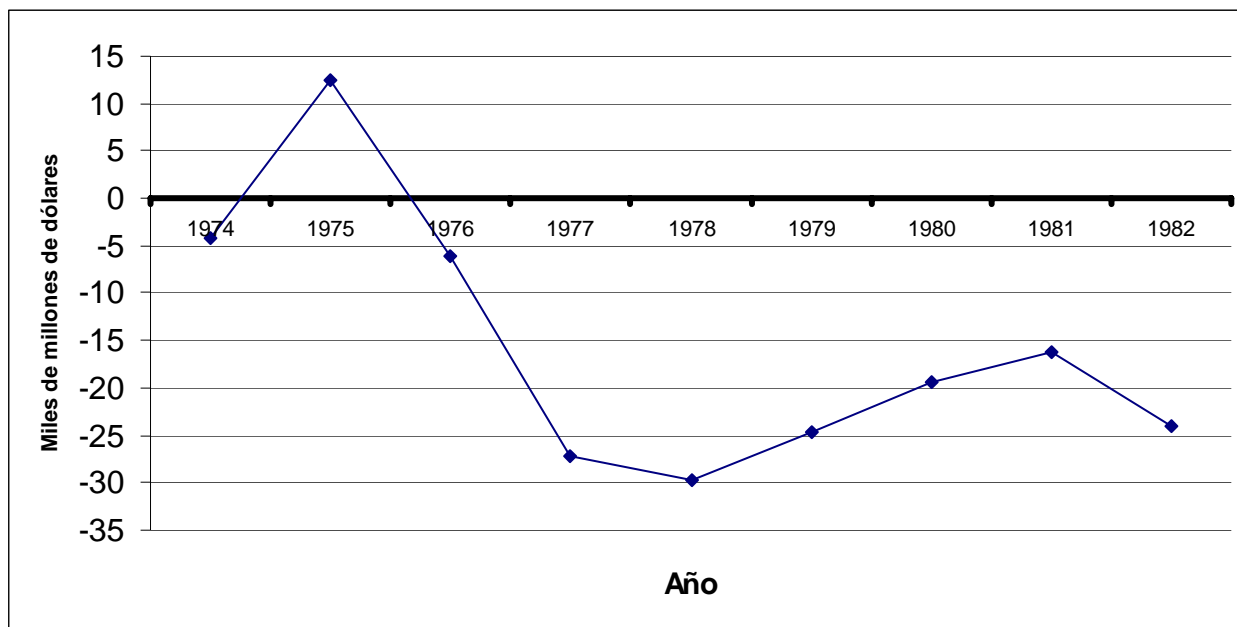
Fuente: Buró de Análisis Económico, Departamento de Comercio de EUA (2006).

Gráfica II.1. Balanza de pagos global de EUA, 1960-1973



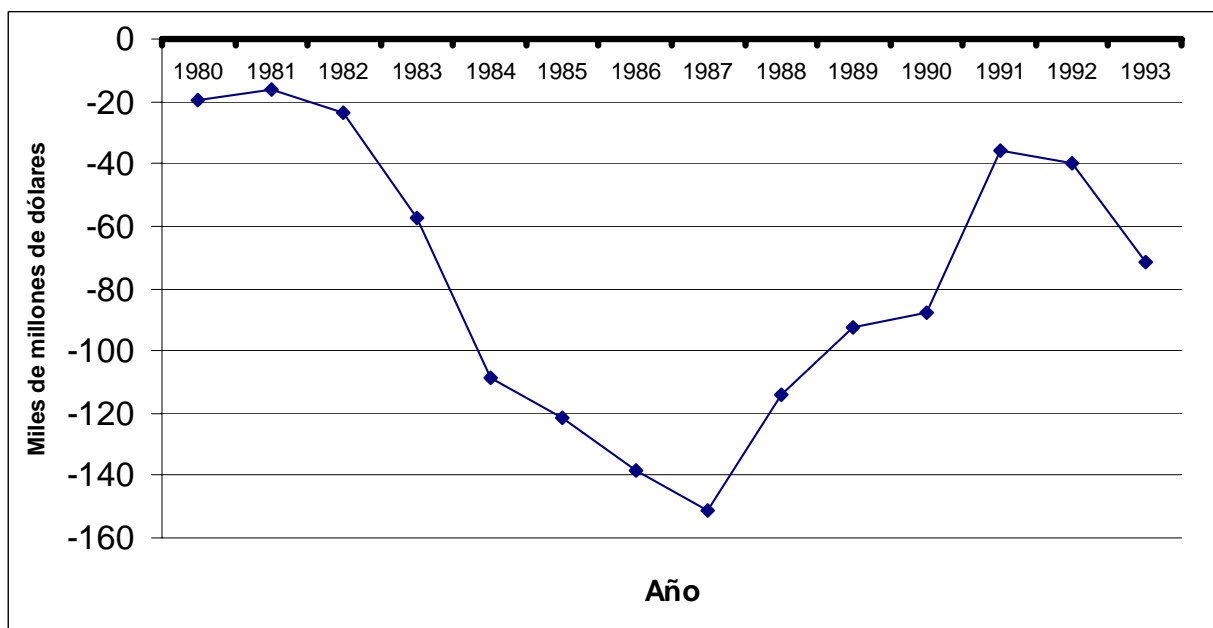
Fuente: elaboración con base en información del Buró de Análisis Económico, Departamento de Comercio de EUA. La balanza de pagos global es la suma de lo superávit de las cuentas corriente y de capital.

Gráfica II.2. Balanza de pagos global de EUA, 1974-1982



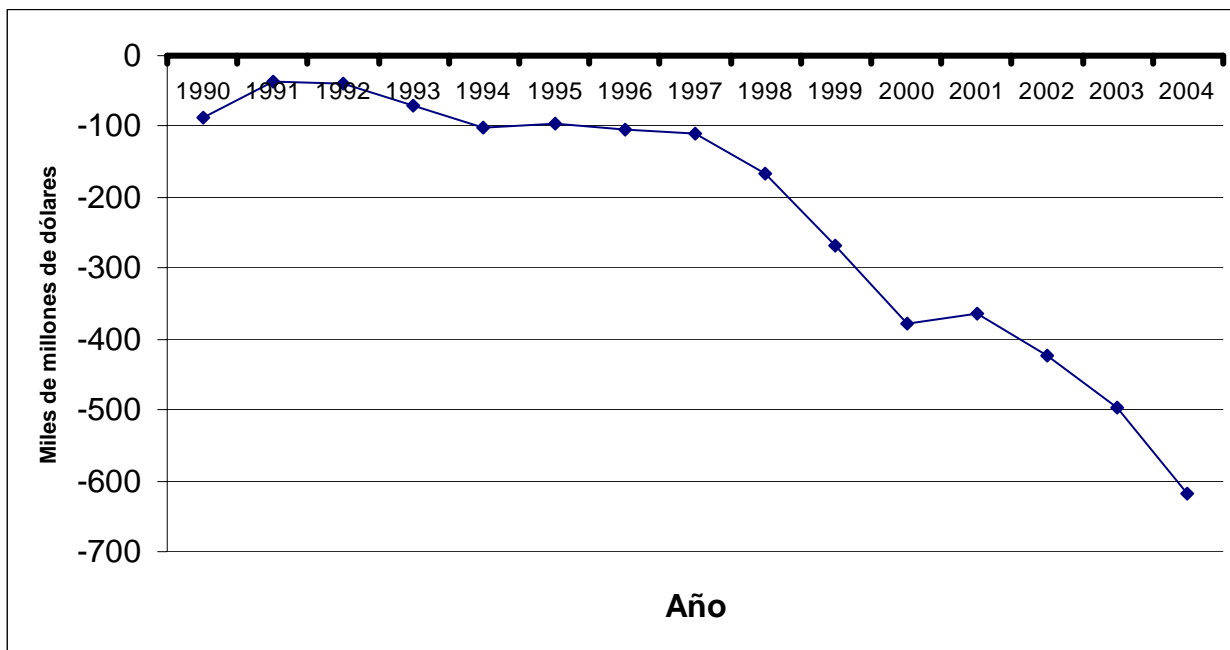
Fuente: elaboración con base en información del Buró de Análisis Económico, Departamento de Comercio de EUA.

Gráfica II.3. Balanza de pagos de EUA, 1980-1993



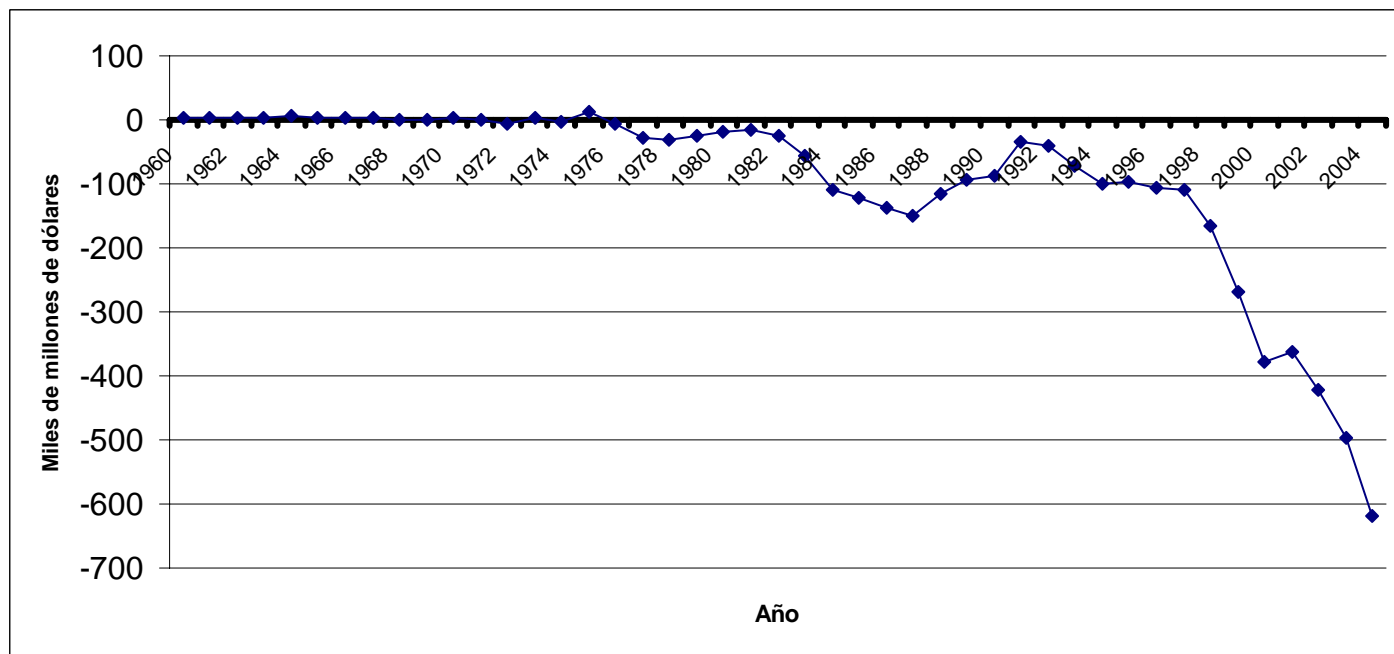
Fuente: elaboración con base en información del Buró de Análisis Económico, Departamento de Comercio de EUA.

Gráfica II.4. Balanza de pagos EUA, 1990-2004



Fuente: elaboración con base en información del Buró de Análisis Económico, Departamento de Comercio de EUA.

Gráfica II.5. Balanza de pagos global, 1960-2004



Fuente: elaboración con base en información del Buró de Análisis Económico, Departamento de Comercio de EUA.

Es de resaltar la centralidad que ocupó el dólar Estadounidense en el sistema financiero internacional y, con ello, en la estabilidad del sistema capitalista mundial, por lo que la poca firmeza de esta divisa ha implicado desestabilización a este sistema-mundo.

Con la desconfianza en la convertibilidad del dólar Estadounidense en oro, en 1973 se abandona el sistema *Bretton Woods*, dejando de lado el oro como paridad,<sup>13</sup> pero se mantiene el dólar norteamericano como única divisa central.<sup>14</sup> Las demás monedas entran en la modalidad permanente de flotación y se manejan ciertos candados para garantizar su convertibilidad, por lo que el tipo de cambio hasta el momento se determina por: las expectativas de las tasas de interés nacionales e internacionales, los niveles de inflación dentro y fuera de los países (tomando como referencia normalmente a EUA), el déficit de cuenta corriente, los compromisos financieros denominados en moneda extranjera y el monto de las reservas internacionales (Díaz, 2002: 71).

Además, conforme han sido acordadas las enmiendas del Convenio Constitutivo del FMI, se ha intentado apuntalar el buen orden del sistema financiero internacional, como con principios de orientación y supervisión (en operación desde 1978) de las políticas cambiarias entre los países miembros. Sin embargo, en realidad el FMI no impidió la permanente inestabilidad del sistema financiero internacional. Por ejemplo, a partir de 1982 México y los demás países latinoamericanos cayeron en severas crisis económicas que los llevaron a una situación de impago de sus deudas internacionales. La salida a esa crisis fue la reestructuración de la deuda, mediante la emisión de bonos *Brady*<sup>15</sup> a partir de 1989, los cuales tendrían un plazo de hasta 30 años. Este tipo de experiencias se

---

<sup>13</sup> En los años treinta muchos países centrales y periféricos habían abandonado el patrón oro: Uruguay, Argentina y Brasil en 1929; Austria, Nueva Zelanda y Venezuela en 1930; México, Inglaterra, Canadá, Chile, India, Suecia, Dinamarca, Noruega, Egipto en 1931, Colombia, Nicaragua, Costa Rica en 1932; Sudáfrica, Holanda y Estados Unidos en 1933. Después de la posguerra, Keynes, por parte de Inglaterra, había mostrado su inconformidad porque el oro siguiera ocupando el centro del sistema financiero internacional, pero dada la pérdida de la hegemonía inglesa y la emergencia de la norteamericana, no prosperó su propuesta de mantenerlo al margen, por lo que su vigencia se prolongó hasta los setenta (Ossa, 2001: 127).

<sup>14</sup> Como una de las medidas más representativas. Otra más fue la emisión de los *Derechos Especiales de Giro* (DEGs) como activos de reserva a cargo del FMI.

<sup>15</sup> Nicholas Brady, entonces Secretario del Tesoro en EUA, diseñó esta reestructuración de la deuda.

siguieron retomando en las enmiendas para el FMI y en 1992 se dispuso la suspensión del voto y otros derechos a aquellos países que incumplan sus obligaciones con esta institución; incluso, el FMI comenzó a certificar la “buena conducta económica” de los países miembros, en especial a los endeudados, con lo que tendría lugar la aparición de diversas “calificadoras” internacionales, aunque predominantemente norteamericanas, cuya tarea básica es indicar la capacidad de los países para cubrir o pagar sus compromisos o deudas internacionales. De hecho, para no dar lugar a dudas, la calificación que emiten estas empresas se denomina *índice de riesgo-país*, con lo que se induce, independientemente de las funciones del FMI, a que el sistema financiero internacional opere según las fuerzas del mercado, y a que los Estados dirijan sus políticas macroeconómicas según lo condicione la oferta y la demanda, puesto que el mercado puede reaccionar negativamente debido a las evaluaciones que las calificadoras internacionales difunden.<sup>16</sup>

Pese a las enmiendas en el FMI, a la fecha no ha sido posible dar certidumbre o estabilidad al sistema financiero internacional, aunque desde luego hay países menos afectados que otros. Junto con esas enmiendas, en la última versión del capitalismo, la globalización, se promueve y obliga a la apertura económica en el mundo, incluyendo a los países que dejaron el sistema socialista y aquellos que aun lo conservan. Con lo que los flujos de capital son mucho más numerosos y complejos, a una velocidad tal que agudizan la inestabilidad financiera internacional. De hecho, también han tenido lugar algunas crisis muy agudas para países como México (*efecto tequila*, 1994-1995), países asiáticos (*efecto dragón*, 1998), Brasil (*efecto samba*, 1999), Argentina (*efecto tango*, 2001-2002), y en EUA (2002).

Aun así, algunas de las tareas centrales del FMI siguen siendo: crear y movilizar la liquidez internacional, asegurar la estabilidad cambiaria, facilitar el crecimiento ordenado del comercio mundial, reducir o eliminar las restricciones para los tipos de cambio que entorpecen al comercio internacional y mantener el equilibrio

---

<sup>16</sup> Entre las calificadoras más influyentes se pueden citar a: *JP Morgan & Co.*, *Standard & Poors*, *Moody's* y *Fitch IBCA* (Morales, 2002: 42).

de la balanza de pagos; siempre en pro de los altos niveles de empleo y prosperidad (Chapoy, 2001: 25).

Dada esta inestabilidad internacional y el déficit de cuenta corriente de EUA desde 1971, es ahora cuando se plantea que dos monedas podrían suplantar al dólar norteamericano del centro del sistema financiero internacional, el euro o el yen. Como le sucedió a la libra esterlina, la cual perduró en el siglo XX como divisa central, incluso terminada la hegemonía inglesa desde finales del siglo XIX, quizá en los siguientes veinte años veremos el fin de la centralidad del dólar norteamericano, aunque no antes básicamente por el comercio internacional operado mayoritariamente en esta divisa. O tal vez perdure siempre y cuando le funcione a este país su política de Estado expansionista y beligerante; aunque es dudoso que sea un Estado preocupado por el equilibrio financiero internacional que beneficie tanto a países centrales como periféricos. Fin del sistema *Bretton Woods*, ¿fin de la centralidad del Estado mexicano?

En conclusión, en términos macroeconómicos, como parte de las crisis en el capitalismo se tiene la constante inestabilidad del sistema financiero internacional, tanto de largo como de corto plazo, para cuya administración (de la inestabilidad) se han adoptado diversas políticas de estado en donde hay naciones que pierden y otras que ganan, sin que hasta la fecha se haya dado una situación de equidad y de incuestionables oportunidades para los países periféricos. Por el contrario, el último orden del sistema financiero internacional que experimentamos se acompaña de una política por demás violenta por parte de los estados centrales, los cuales forzan la circulación del capital a su beneficio. Al mismo tiempo, las crisis financieras han estado estrechamente relacionadas con el auge y desaceleración de aquellos países que en su momento han ocupado el centro del sistema-económico-capitalista. En términos microeconómicos, de forma paradójica, si hay un sector económico que genera grandes beneficios económicos para sus propietarios es el financiero.

## II.2. Las condiciones actuales de la economía en México

Los años setenta marcaron el fin de sistema financiero mundial *Bretton Woods* vigente desde la posguerra; en México marcaron el fin del modelo económico sobre industrialización de sustitución de importaciones (ISI), desarrollado desde los años treinta.<sup>17</sup> Pero no es sino hasta 1986 cuando México entra al juego de la apertura comercial, adhiriéndose al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), lo que marca el antecedente más claro de la suma de México a la división internacional del trabajo y a una reestructuración del sector industrial mexicano que, a la postre, tendría repercusiones sobre los sectores económicos y los procesos territoriales de nuestro país.<sup>18</sup>

Durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), la política neoliberal del estado mexicano se hace más presente, puesto que permite de forma notable la entrada de capitales extranjeros.<sup>19</sup> En particular, el Plan Nacional del Desarrollo (PND) de ese sexenio estableció tres ejes rectores: la estabilización de la economía, con énfasis en el control de la inflación; la ampliación de los recursos para inversión productiva; y la *modernización* económica a través de una mayor *eficiencia y competitividad* en el comercio internacional (Poder Ejecutivo Federal, citado por Sobrino, 2001:115).

---

<sup>17</sup> Para Dussel, la industrialización de sustitución de importaciones no tuvo al final de cuentas la capacidad de desarrollar los encadenamientos productivos con los que el sector privado y manufacturero se integrara al mercado mundial y no permitió un régimen más intensivo de acumulación a través de los mecanismos endógenos (Dussel, 1997:145). Los rasgos característicos conjugados con el periodo del “milagro mexicano” fueron: elevado proteccionismo, generosos subsidios a la industria, fuertes concesiones fiscales a la importación de bienes de capital y un alto contenido importador de la producción manufacturera (García citado en Ruiz, 1998:193).

<sup>18</sup> Concluida la *Ronda de Uruguay*, después de diez años de negociación entre los socios (1986-1993), el GATT es evolucionado y denominado Organización Mundial de Comercio (OMC), y entra en funciones en enero de 1995 con 144 países miembros. Ahora sería la OMC quién establecería el marco de referencia a nivel internacional para regular el flujo de bienes y servicios, abarcando todas las fases del proceso comercial (negociación, términos y solución de controversias), según las reglas reconocidas formalmente por todos los países miembros y fundadas en el “derecho internacional público”. Las distintas rondas de negociaciones del GATT se denominaron como: *Ginebra* (Ginebra, Suiza), 1947; *Annecey* (Francia), 1949; *Torquay* (Inglaterra), 1951; *Ginebra* (Ginebra, Suiza), 1955-1956; *Dillon* (Ginebra, Suiza), 1960-1961; *Kennedy* (Ginebra, Suiza), 1964-1967; *Tokio* (Ginebra, Suiza), 1973-1979; y *Uruguay* (Ginebra, Suiza), 1986-1993.

<sup>19</sup> Desde mediados de los ochenta, al igual que en el resto de América Latina, en México se agudizan los ajustes neoliberales en su modelo económico, con una evidente pasividad del Estado en la intervención del mercado. Lo contrario sucedió con la liberalización en los países asiáticos, la cual se habría dado de manera gradual y con la intervención selectiva estatal para el fomento a la *competitividad* exportadora (Rivera, 1994:151-153).

Con el cambio y control del entorno macroeconómico, el Estado pretendía rescatar a la economía mexicana y, además, impulsar el cambio micro económico sustentado en un modelo de industrialización de orientación exportadora (Rivera, 1994:159-160; Pastor y Worse, 1997:422; Dussel, 1997:156-162). El sector clave fue el manufacturero, éste respaldado por políticas y programas que buscaban fortalecerlo para facilitar su transformación. En este marco, los estímulos fiscales como la reducción de impuestos a importaciones necesarias para exportadores, y los derechos y la simplificación administrativa de exportación, gozaron del respaldo normativo<sup>20</sup> por parte del gobierno federal. Sin embargo, contrario a lo esperado, aumentaron de forma significativa las importaciones (en especial de los bienes de capital), en tanto que las exportaciones quedaron lejos de las expectativas esperadas.

Respecto a la inversión extranjera, el decreto de 1989, lo mismo que la Ley de Inversión Extranjera de 1993, ampliaron el rango de actividades en las que podía participar el capital extranjero; lo que derivó en cuantiosos flujos de inversión, procedentes principalmente de Japón, Estados Unidos y, aunque en menor medida, Europa. Sin embargo, la mayor parte de los flujos de inversión se colocaron como inversión extranjera de *cartera* la cual, a diferencia de la inversión extranjera directa (IED), se inserta como capital especulativo; no como inversión directa en los sectores productivos, sino como adquisiciones de emisiones de deuda, acciones y/o valores bursátiles o financieros que les facilita, ante la posibilidad de inestabilidad o crisis económica, social o política, el retiro del *mercado* mexicano (Mejía y Téllez, 2005).

Esta crisis resultó la más grave de la historia moderna y condujo a la agudización de la polarización económica, social y regional. Le tocó al gobierno de Ernesto Zedillo regresar a un estricto plan de austeridad (Pastor y Worse, 1997:424-425 y 428). Las prioridades zedillistas fueron la recuperación el sector bancario, mantener invariable el servicio de la deuda externa, recortes sobre los gastos

---

<sup>20</sup> Ley de Comercio Exterior (1986), Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (1984-1988), Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (1985) y Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (1990-1994).



públicos, lo mismo que conservar y consolidar el modelo neoliberal; aunque con dos cambios significativos; por un lado, el control de la tasa de inflación dejó de ser la variable principal, por el otro, habría que funcionar a partir del ahorro interno (Sobrino, 2001:118).

La IED en México fue quedando colocada de dos maneras, una de ellas con la compra de empresas paraestatales y privadas; la otra a través de co-inversiones con empresas mexicanas. De tal manera que se fueron creando nuevas empresas de capital oligopólico, proceso asociado con las inversiones en ramas industriales tradicionalmente de control extranjero, como la industria automotriz y la química. En especial, es a partir de 1995 que la IED ha estado vinculada a los servicios bancarios (en adelante se permitiría el 100% de capital extranjero en la banca mexicana, a trece años de su nacionalización), al sector manufacturero de exportación y las telecomunicaciones (Mundo Ejecutivo, 2000:27-28). Entrado en vigor el Tratado de Libre Comercio con Norte América (TLCAN), México duplicó en cuatro años (1994-1998) el valor de sus exportaciones, de hecho llegó a ocupar el octavo lugar mundial en 1998, pero era el séptimo en importaciones. La diferencia la marcaba el sector maquilador, incluso sería la diferencia más contrastante en comparación con la década de los ochenta, cuando las exportaciones se basaban fundamentalmente en el petróleo.

En el actual gobierno federal (2000-2006) se ha colocado un partido diferente al existente en más de sesenta años, aunque su apuesta sigue siendo por la política neoliberal. Los dos sexenios anteriores dejan a éste pocas opciones de paraestatales por privatizar, y esas pocas resultan de carácter estratégico para el país, por lo que su posible venta o cambio en la forma de administrarlas requiere, antes, de una reforma nacional, lo que hasta el momento no se ha dado. Los sectores económicos que han resultado la base de política económica para los ingresos del país durante esta administración son el petróleo, las remesas de los migrantes, las maquiladoras y la consolidación de las instituciones financieras transnacionales en la banca mexicana; cada uno de ellos con sus particularidades que vuelven su administración simplemente sorprendente, impredecible y hasta temeraria, (Mejía y Téllez, 2005).

No obstante, de forma general, para el Banco Mundial y el FMI la economía mexicana ha sido estable e incluso la han señalado como fuerte, sin ninguna amenaza de crisis. Este optimismo no es compartido por diversos analistas (que ven posible una devaluación por la sobrevaluación del peso entre 20 y 30%),<sup>21</sup> ni por los trabajadores que ven perder su empleo y las oportunidades de encontrar otro, ni por los 400 mil mexicanos que emigran anualmente hacia EUA, ni es coherente con el crecimiento de 0.6% del PIB en los primeros tres años de este gobierno o de 2% en los últimos cinco años.<sup>22</sup> Pasa que las percepciones de aquellas instituciones financieras se apoyan de las calificaciones propias y de las que hacen las calificadoras internacionales acerca del riesgo de que el Estado mexicano incurra en el incumplimiento de sus obligaciones internacionales, concretamente con el pago de la deuda externa y la apertura comercial y de su sistema financiero, a lo que este gobierno ha operado satisfactoriamente.

El gran optimismo foxista que procuraría una tasa cero de inflación, el crecimiento industrial positivo, el ahorro en el gasto público pasó a ser más conservador. Lo que sí tuvo lugar fue un ajuste basado principalmente en el recorte al gasto público, como la reducción en 10% de nómina oficial; reducción o cancelación de proyectos en los rubros carretero, agropecuario, pesquero, eléctrico, de fortalecimiento a entidades federativas y difusión del gobierno, entre otros; agilidad en la venta de activos del gobierno.<sup>23</sup> Lo que también quedó asentado es que la desaceleración económica mundial, principalmente la de Estados Unidos (nuestro primer inversionista y con quién mantenemos los lazos comerciales más fuertes) afectan severamente el crecimiento del PIB y del empleo mexicanos.

---

<sup>21</sup> De hecho, es una realidad que el tipo de cambio ha pasado de 9 a 11.46 pesos por dólar en promedio en lo que va del sexenio foxista.

<sup>22</sup> De tal manera que el crecimiento para México desde la posguerra queda registrado en 7% de 1960 a 1970, 7.2% de 1970 a 1981, de -0.4% de 1982 a 1988, de 3% de 1988 a 1995 (Garza, 1999) y a raíz de la última crisis económica de 1995 con un crecimiento que no ha excedido el 2.2%.

<sup>23</sup> La Jornada y Reforma 15-16, 26-27 de marzo; 24, 26-27 de abril; y 10-11 de mayo de 2001.

### a) La condición por la explotación de petróleo

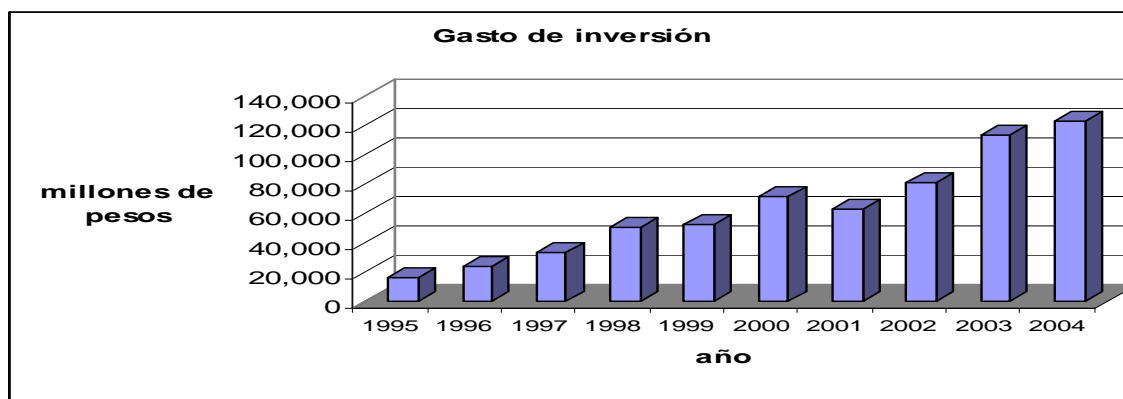
Los recursos por venta de petróleo en el 2005 sumaron 70 mil millones de dólares, un record histórico por este concepto dados los altos costos del hidrocarburo en el mercado internacional. En tanto, la inversión para infraestructura productiva fue de 10 mil 907 millones de dólares, 15.6% de los ingresos por petróleo (ver cuadro II.2). Pero dado que los ingresos por la venta de petróleo fueron tan altos por una situación coyuntural que seguramente no se sostendrá permanentemente, hay que tener en cuenta que la proporción de los gastos por infraestructura productiva puede ser considerablemente mayor en dado momento. Los ingresos de 70 mmda se deben a que en el 2005 el precio por barril de petróleo alcanzó en promedio los 40.84 dólares para el caso de la mezcla mexicana, 52.59 dólares para el Brent y los 54.43 para el WTI; aunque en meses como el de agosto de ese mismo año, registraron alzas de hasta 50.49, 64.32 y 64.95 dólares respectivamente (ver cuadro II.5 de los precios del petróleo). Otra realidad fue, por ejemplo, en el 2003, cuando los ingresos por venta de petróleo fueron de 49 mil 904.7 millones de dólares y el precio del barril fue de 24.79 dólares, el gasto por inversión de infraestructura representó 33.7% del total de ingresos. En condiciones normales o moderadas del precio del petróleo, tan solo los gastos por inversión en infraestructura productiva son considerables para pensar en destinar los recursos obtenidos hacia otros rubros requeridos para el desarrollo del país.

Cuadro II.2. Gasto de inversión para infraestructura productiva en PEMEX, 1995-2004  
(millones de pesos)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total	15,792	24,018	33,754	50,742	52,382	71,725	62,938	80,759	113,687	122,863

Fuente: elaboración con datos de PEMEX (2005).

Gráfico II.6. Gasto de inversión para infraestructura productiva en PEMEX, 1995-2004  
(millones de pesos)



Fuente: elaboración con datos de PEMEX (2005).

Desde otra perspectiva, cabe mencionar que el costo de la burocracia del gobierno federal en el 2005 resultó en 51 mil 195.3 millones de dólares (557 mil 517.7 millones de pesos), con lo que los ingresos petroleros se aproximan considerablemente al mantenimiento de la burocracia federal (SHCP, 2005). Y junto con estos gastos internos, el actual gobierno federal ha favorecido una política acelerada de extracción de petróleo, según lo acepta el propio PEMEX al reportar que la producción de crudo aumentó 10.9%, o bien 371 mil barriles diarios adicionales de la producción de 2004, para colocarse en este último año en 3 millones 383 mil barriles diarios extraídos (PEMEX, 2005).<sup>24</sup> Esto ha ocasionado que las reservas probadas de petróleo registren una pérdida de 45.8% en el periodo 2001-2005, así como que en términos reales la reserva descendiera del equivalente de 32 mil 614 millones a 17mil 649.8 millones de barriles de crudo (PEMEX, 2005; La Jornada, 2004). La extracción ha sido tal, que ahora se espera que el agotamiento de las reservas de petróleo se de al cabo de los próximos once años (cuadro II.3).

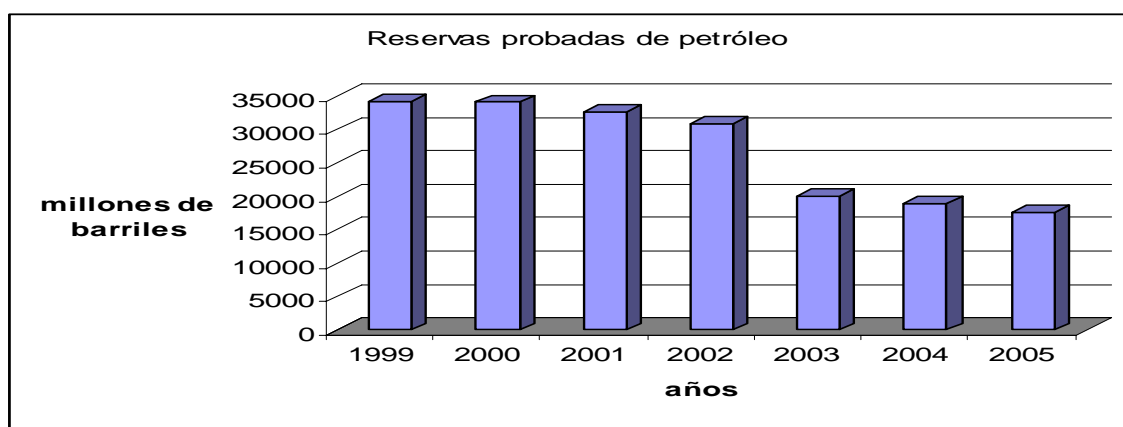
<sup>24</sup> La mayor cantidad registrada en la historia del país, según lo aceptó el director general de PEMEX, Raúl Muñoz Leos.

Cuadro II.3. Reservas probadas de petróleo en México  
(millones de barriles de petróleo crudo equivalente)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total	34,179.5	34,103.8	32,614.4	30,837.5	20,077.3	18,895.2	17,649.8

Fuente: elaboración con datos de PEMEX (2005).

Gráfica II.7. Reservas probadas de petróleo en México  
(millones de barriles de petróleo crudo equivalente)



Fuente: elaboración con datos de PEMEX (2005).

La contribución de PEMEX al presupuesto del gobierno federal en el 2003, incluyendo impuestos directos e indirectos, fue superior a los 470 mil millones de pesos (43 mil 549 millones de dólares), lo que representó la aportación fiscal más alta en la historia de PEMEX hasta ese momento. Según la paraestatal, en los primeros cinco meses del 2004 obtuvo un ingreso de más de 8 mil millones de dólares, dada la exportación de un promedio diario de 1 millón 861 mil barriles de crudo; cifra superior en mil 111 millones de dólares respecto al mismo periodo del 2003. Las contribuciones de PEMEX al presupuesto federal son tales que se convierten en una de las principales razones por las cuales la paraestatal no puede desarrollar proyectos de inversión para mejorar su tecnología instalada y su rendimiento productivo. Esto derivó en una modificación al régimen fiscal de PEMEX para el 2005, a fin de que los impuestos por extracción de crudo que capta la federación se reduzcan de 70 a 55%, en el sentido de que entre más alto esté el precio del petróleo, más baja será la tasa impositiva (ver cuadro II.4). De esta

manera, el fisco captaría por impuestos de extracción 47 mil millones de dólares; mientras que de los ingresos por excedentes petroleros (por un precio más alto del establecido en el presupuesto de 2005, esperado en 27 dólares por barril), 13.1% se dirigirían a los estados y municipios.

Cuadro II.4 Impuestos a pagar por PEMEX según precio de petróleo, 2005

Precio del petróleo (en dólares)	Proporción a pagar por impuesto de extracción
00.01-19.99	74.8%
20.00-20.99	72.3%
21.00-21.99	67.4%
22.00-22.99	62.1%
23.00-23.99	56.7%
24.00-24.99	54.5%
25.00-25.99	53.6%
26.00-26.99	49.7%
27.00-27.99	49%
28.00-28.99	45.6%
29.00-29.99	40.6%
30.00-30.99	40.3%
31.00-31.99	40%
32.00-32.99	39.7%
33.00-33.99	38.1%
34.00-34.99	36.5%
35.00 en adelante	35.1%

Fuente: Cámara de Diputados, El Financiero, 29-10-2004.

Para el año 2005, PEMEX obtuvo los ingresos más altos en su historia, dados los altos precios del petróleo en el mercado internacional; el monto total fue de 928 mil 400 millones de pesos, (86 mil 100 millones de dólares), 16% más en relación con los ingresos del 2004. Al mismo tiempo, el pago de impuestos, derechos y aprovechamientos en ese mismo año fue de 60.8% de sus ventas totales (52 mil 349 millones de dólares); no se alcanzó la meta del 55% planteado en las responsabilidades fiscales de PEMEX, pero tampoco llegaron a representar 70%. Y aun con esta disminución en la carga fiscal, se marcó un nuevo record histórico por contribuciones de la paraestatal al presupuesto del gobierno federal.

Por otro lado, durante el 2004, el Estado mexicano destinó al mercado estadounidense 89.5% de su exportación. Según el Presupuesto de Egresos y la Ley de Ingresos 2004 se esperaba que el precio del petróleo fuera de 20 dólares por barril en este año. Con este incremento, según un cálculo de Banamex (filial de la

estadounidense *Citigroup*), el Estado mexicano obtendría en el 2004 recursos adicionales a los estimados por 4 mil 400 millones de dólares.

La demanda del mercado del petróleo está satisfecha. Los altos costos del petróleo se deben a la situación de incertidumbre en Medio Oriente, en especial por los problemas diplomáticos entre Irán y EUA, y entre éste con Nigeria y Venezuela. Así, en los ingresos extraordinarios por la venta de petróleo para México, influyó directamente el mercado internacional, influenciado por los actos de violencia en Iraq después de terminada la guerra, en especial entre los meses de mayo y junio del 2004, con lo que el control sobre la infraestructura petrolera se vuelve incierta y se mantiene latente la posibilidad de sufrir atentados que imposibiliten la extracción y abasto petroleros. Situación que ha forzado a la alza del precio del petróleo, con lo que la mezcla mexicana se mantuvo incluso por arriba de los 30 dólares por barril (Cuadro II.5).<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Desde las primeras alzas importantes en el precio del petróleo en el 2004, el Estado mexicano decidió bajar el precio para venta a los EUA e incrementar el de la gasolina en México. La gasolina *Premium* se incrementó 21 centavos (de 7.04 a 7.75 pesos el litro). El alza de precios de la gasolina, al mismo tiempo que la reducción del precio del barril de petróleo a EUA, desde luego, causó suspicacias, pero tuvo el beneficio de la duda por ser una situación coyuntural. El Estado mexicano indicó que el alza en México es por los altos costos del petróleo a nivel mundial, además de que se intentaba frenar el consumo del combustible *Premium* dado sus altos costos para refinarlo o producirlo. Mientras que la baja en el precio de venta para EUA fue, dijo el Estado, una estrategia para mantener a los clientes norteamericanos, puesto que los competidores de Medio Oriente así lo estaban haciendo también. De tal manera que el precio del petróleo tipo *Maya* se redujo en 25 centavos de dólar por barril, el *Istmo* y el *Olmecca* entre 15 y 20 centavos; en tanto que el crudo *Maya* destinado a la costa oeste de EUA, la reducción fue de 30 centavos. Esto mientras el precio para Europa se incrementó en 20 centavos para el *Maya* y 30 centavos para el *Istmo* (La Jornada, 4, 11, 15 y 21 de junio de 2004). Pero la suspicacia se mantiene, luego de que en los primeros meses del 2006 los precios del petróleo se han disparado por arriba de los 70 dólares por barril para los casos del Brent y el WTI, y por arriba de los 50 dólares para la mezcla mexicana, a lo que el Estado mexicano anunció bajas en los precios de la gasolina en su frontera norte, y mientras que la OPEP anunció que no incrementará el volumen de su producción para bajar los precios del petróleo El Financiero, 19 y 24 de abril de 2006).

**Cuadro II.5. Precios Internacionales del Petróleo 2001-2005**  
(Dólares norteamericanos por barril)

		promedio	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2000	Brent <sup>1</sup>	<b>28.63</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	WTI <sup>2</sup>	<b>30.31</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Crudo Mexicano <sup>3</sup>	<b>24.75</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001	Brent <sup>1</sup>	<b>23.98</b>	25.64	27.49	24.42	25.53	28.46	27.79	24.51	25.71	25.57	20.39	18.95	18.52
	WTI	<b>25.29</b>	29.55	29.57	27.18	27.65	28.6	27.56	26.38	27.36	26.02	22.14	19.61	19.35
	Crudo Mexicano	<b>18.99</b>	20.13	20.82	18.52	18.15	20.01	20.65	19.7	20.41	20.78	16.75	14.18	14.29
2002	Brent	<b>25.01</b>	19.45	20.35	23.76	25.62	25.4	24.16	25.81	26.7	28.39	27.53	24.32	28.28
	WTI	<b>26.16</b>	19.69	20.69	24.47	26.2	27.02	25.49	26.93	28.34	29.65	28.83	26.29	29.39
	Crudo Mexicano	<b>21.62</b>	14.98	16.26	20.29	22.57	22.85	21.76	23.15	23.55	25.26	24.24	20.23	23.63
2003	Brent	<b>28.89</b>	31.3	32.71	30.46	24.91	25.83	27.65	28.46	29.84	27.04	29.55	28.86	29.87
	WTI	<b>31.03</b>	32.91	35.8	33.39	28.12	28.05	30.61	30.72	31.54	28.27	30.29	31.06	32.1
	Crudo Mexicano	<b>24.79</b>	28.13	28.32	24.77	20.89	22.33	24.04	25.24	26	22.66	24.88	24.91	25.48
2004	Brent	<b>33.6</b>	31.29	30.78	33.77	33.44	37.62	35.24	38.36	42.72	43.19	49.73	43.08	39.83
	WTI	<b>36.74</b>	34.25	34.69	36.7	36.69	40.25	38.01	40.76	44.87	45.9	53.24	48.44	43.23
	Crudo Mexicano	<b>28.43</b>	26.49	25.77	28.12	28.28	32.43	29.66	31.35	33.85	34.65	40.11	33.25	28.1
2005*	Brent	<b>52.59</b>	44.29	45.4	53.13	51.11	47.89	53.95	57.59	64.32	-	-	-	-
	WTI	<b>54.43</b>	46.81	48.12	54.55	52.93	49.79	56.32	58.85	64.95	-	-	-	-
	Crudo Mexicano	<b>40.84</b>	31.94	32.84	38.05	39.84	39.69	44.11	45.79	50.49	-	-	-	-

<sup>1</sup> Es el petróleo de referencia en el mercado europeo. Promedio calculado con información de Reuters.

<sup>2</sup> *West Texas Intermediaten* (WTI): Es el petróleo de referencia para el mercado de Estados Unidos

<sup>3</sup> Promedio calculado con precios informativo estimado por PMI. Este precio promedio mensual de exportación del crudo mexicano no corresponde al precio de venta definitivo publicado por PEMEX cada mes.

\* Promedio hasta el 2 de septiembre de 2005.

Fuente: Secretaría de Energía (2005).

A juzgar por la política económica del actual gobierno federal, el objetivo de extraer tan aceleradamente el petróleo mexicano no puede tener otro sentido que, precisamente, agotar las reservas explotables de México. Recuérdese que el país cuenta con otros yacimientos de petróleo aun no explotados, aunque a una profundidad más allá de la capacidad de extracción de los métodos con los que



ahora se cuenta, también a sabiendas que empresas trasnacionales que cuentan con la tecnología para explotar el crudo a profundidades mayores, no la prestan ni la arriendan ni la venden, sino que ponen como condición ser ellos los extractores y operadores del petróleo. Tal parece que se trata, pues, de una estrategia para llevar a la quiebra a PEMEX y justificar su privatización. Lo mismo que para obtener ingresos seguros, al mismo tiempo que asegurarle a EUA el suministro de crudo, también a sabiendas que 85% de las ventas al exterior tienen como destino ese país.<sup>26</sup> A juzgar por los hechos, se trata de una política propiamente autodestructiva del aparato industrial petrolero mexicano.

#### **b) Los ingresos por remesas**

Por lo que toca a las remesas de los emigrantes mexicanos, desde inicios del sexenio de Fox llamó fuertemente la atención su discurso en el sentido que habría que preparar a los mexicanos potencialmente propensos a emigrar a los EUA, a fin de capacitarlos en actividades tan básicas como la jardinería, para que se desarrollaran de mejor manera en ese *campo laboral*. Parecerían apreciaciones al margen de una política de estado para el desarrollo económico y social; sin embargo, lo que resulta cierto es el hecho que el dinero enviado por los trabajadores mexicanos en EUA aumenta año con año de forma sorprendente. A tal grado que el 2003 registró la cifra más alta en remesas ingresadas al país, 13, 265.56 millones de dólares, con lo que resultó el segundo rubro más importante por entrada de divisas al país, después del petrolero y superior al turismo y manufacturas (incluidas las maquiladoras), pero sin ser una actividad formalmente incorporada al aparato económico del Estado mexicano.

---

<sup>26</sup> Al respecto se puede aludir la visita que en el 2001 hizo Hugo Chávez a nuestro país, a fin de intentar acordar con el Estado mexicano, encabezado por el Partido Acción Nacional, la reducción en la extracción del petróleo y el manejo de un precio más conveniente para los países exportadores del crudo, para lo cual, el presidente mexicano no obtuvo respuesta. Cabe mencionar que desde entonces, la presidencia de la OPEP estuvo a cargo del venezolano Alí Rodríguez, hasta el año 2003.

Cuadro II.6. Remesas familiares ingresadas a México, 1989-2005

Año	Remesas familiares (millones de dólares)	Crecimiento respecto año anterior	Tipo de cambio promedio
1989	2,212.5		2.68
1990	2,493.6	12.71	2.95
1991	2,660.0	6.67	3.02
1992	3,070.1	15.42	3.09
1993	3,333.2	8.57	3.11
1994	3,474.7	4.25	3.37
1995	3,672.7	5.70	6.04
1996	4,223.7	15.00	7.60
1997	4,864.8	15.18	7.91
1998	5,626.8	15.66	9.14
1999	5,909.6	5.03	9.56
2000	6,572.5	11.27	9.62
2001	8,895.5	35.34	9.77
2002	9,814.4	10.33	9.75
2003	13,396.2	36.49	10.69
2004	16,612.9	24.01	11.05
2005	20,035.0	20.6	11.36

Fuente: Elaboración con información del Centro de las finanzas públicas (2004); y Banco de México (2006).

Cada año sucede un incremento en el número de emigrantes a los EUA, y dada la relación de identidad entre ellos y sus familias, el flujo de remesas hacia nuestro país también se ve acrecentado. Las remesas en México solo fueron superadas por los ingresos de las exportaciones petroleras, de 18.6 mil millones de dólares, mientras que superaron los ingresos del turismo, de 7.3 mil millones de dólares. Cabe mencionar que hasta 1998, el turismo ocupó el segundo lugar por sus ingresos de divisas. En relación con el PIB, las remesas habrían pasado de representar 1.3% en 1995 a 2.5% en el 2004. Lo que también se observa es que en los tres últimos sexenios, las remesas se han incrementado considerablemente con el actual gobierno federal. Aunque en ninguno de los años referidos en el cuadro, ni en ninguno de los tres sexenios se ha registrado alguna disminución en la transferencia de remesas, tanto a precios corrientes como constantes.

Por otro lado, se ha venido intentando que las remesas no sean destinadas simple y directamente a las familias asentadas en México, tradicionalmente manejadas para compra de una propiedad (terreno o casa), o a la mejora de la vivienda, o incluso para pequeños negocios familiares (rurales o urbanos); si no que

sean invertidos en obras y actividades de mayor capital. Se trata de orientarlas a través de organizaciones gubernamentales (además de las existentes de carácter civil orientadas a obra y fiestas comunitarias) a fin de financiar obras o proyectos como el desarrollo de *fondos de inversión locales*, o la implantación de industrias por medio de *clubes de migrantes* (Torres, 2000). Como ejemplo de los fondos de inversión, Torres menciona los casos de FIDERAZA, fideicomiso del Gobierno de Jalisco, y el del Fondo de Apoyo a Comunidades, del Gobierno de San Luís Potosí. En ambos casos, los bancos o agencias intermediarias aportan al fondo cierto porcentaje de sus utilidades por el manejo de las remesas correspondientes, con lo cual se financiaban obras de infraestructura social de las localidades de origen y proyectos productivos considerados como factibles. En tanto que los gobiernos estatales hacen aportaciones adicionales a los fondos, o bien facilitan la asistencia técnica o de gestión de los proyectos. Ambos fondos se manejan en consulta con los clubes de migrantes aprobantes. Un caso particularmente interesante que menciona Torres es el uso de remesas para el establecimiento de maquiladoras en Guanajuato, precisamente mediante un programa operado por este Gobierno. Según se aprecia, las remesas han venido a aliviar los problemas que enfrenta el Estado mexicano en sus tres niveles de gobierno, en materia de obras públicas, proyectos de inversión y respecto a la falta de capacidad para generar empleos.

### **c) Condición macroeconómica por la industria maquiladora**

En México, los orígenes de la maquila datan de la década de los sesenta y más recientemente en la década pasada hacia los estados del interior del país (Morales, 2000). Pacheco indica que la industria maquiladora en el país tuvo lugar en la frontera norte con EUA, justamente cuando en 1964 termina un *programa de braceros* dado entre nuestro país y Estados Unidos de América, con lo que en esa región resultó apremiante emplear a una gran cantidad de fuerza de trabajo excedente. Además, la coyuntura dada por la competencia entre los países desarrollados en la década de los setenta (debido a la disminución de los niveles de productividad de la industria norteamericana y la elevación simultánea en las

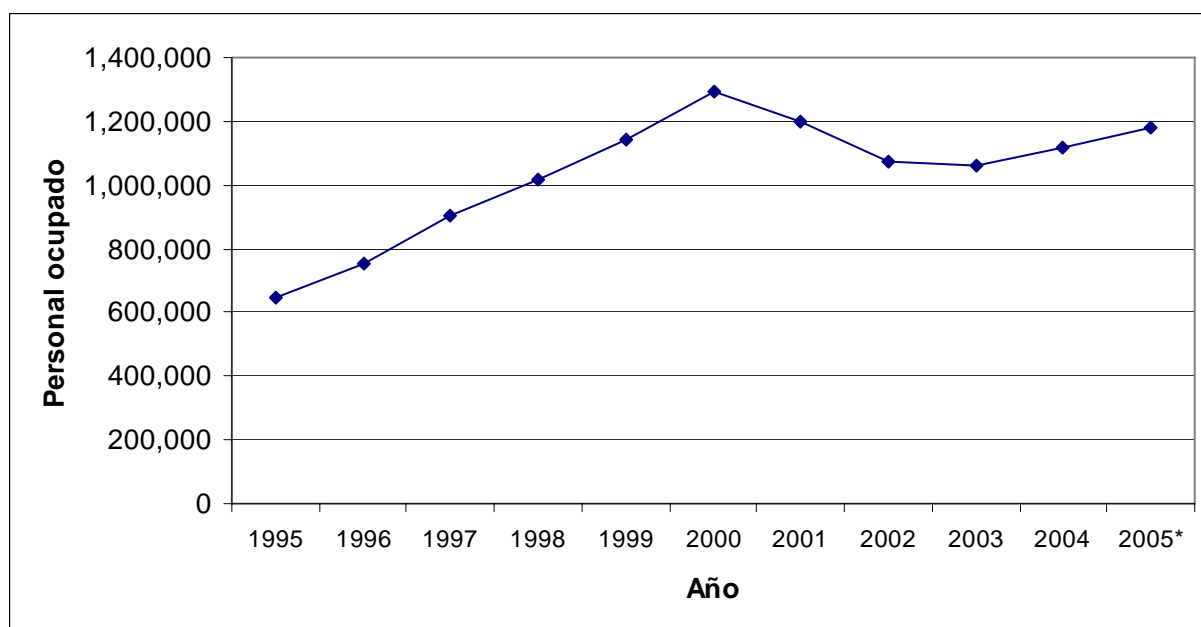
industrias japonesas y europeas), provocó el crecimiento de la industria maquiladora en México. Proceso confirmado con la creciente inversión norteamericana en ramas de la electrónica y los textiles, en las que su industria se había visto más vulnerable (Pacheco, 1992: 130). La actividad maquiladora se concebía como la actividad económica que vendría a darle a México ese despegue industrial y comercial con el cual alcanzaría la competitividad a nivel mundial, lo mismo que se vislumbraba como una estrategia que haría desarrollar el sector productivo endógeno. No obstante, las maquiladoras en México han llegado a mostrar los síntomas de la desaceleración productiva, al registrar una pérdida 229,127 empleos entre los años 2000 a 2003, después de un crecimiento constantemente a la alza, y con una pérdida total de 109,978 empleos de 2000 a noviembre de 2005 (ver cuadro II.7 y gráfica II.8.).

Cuadro II.7. Personal ocupado en la industria maquiladora de exportación, 1995-2005

<b>Año</b>	<b>Personal ocupado</b>
1995	648,263
1996	753,708
1997	903,528
1998	1,014,006
1999	1,143,240
2000	1,291,232
2001	1,198,942
2002	1,071,209
2003	1,062,105
2004	1,115,230
2005*	1,181,254

\* Hasta el mes de noviembre  
Fuente: INEGI, 2006.

Gráfica II.8. Personal ocupado en la industria maquiladora de exportación, 1995-2005



Fuente: elaborado con datos de INEGI, 2006.

De acuerdo con cifras de INEGI, los sectores con mayor contracción ocupacional en los primeros cuatro meses del 2004 fueron el de la madera (sector 33), dada la reducción de su personal empleado en 7.8%; el textil y confección de vestido (sector 32) con descenso de 7.1%; el de productos metálicos, maquinaria y equipo (sector 38) con 4.8%; y el de sustancias químicas y derivados del petróleo (sector 35) con 3.4% de pérdida de empleos. Recuérdese que por la forma en que son agregadas las distintas actividades manufactureras (con base en la Clasificación Mexicana de Actividades Productivas, CMAP), los sectores 32 y 38 concentran a la actividad maquiladora dada en el país.

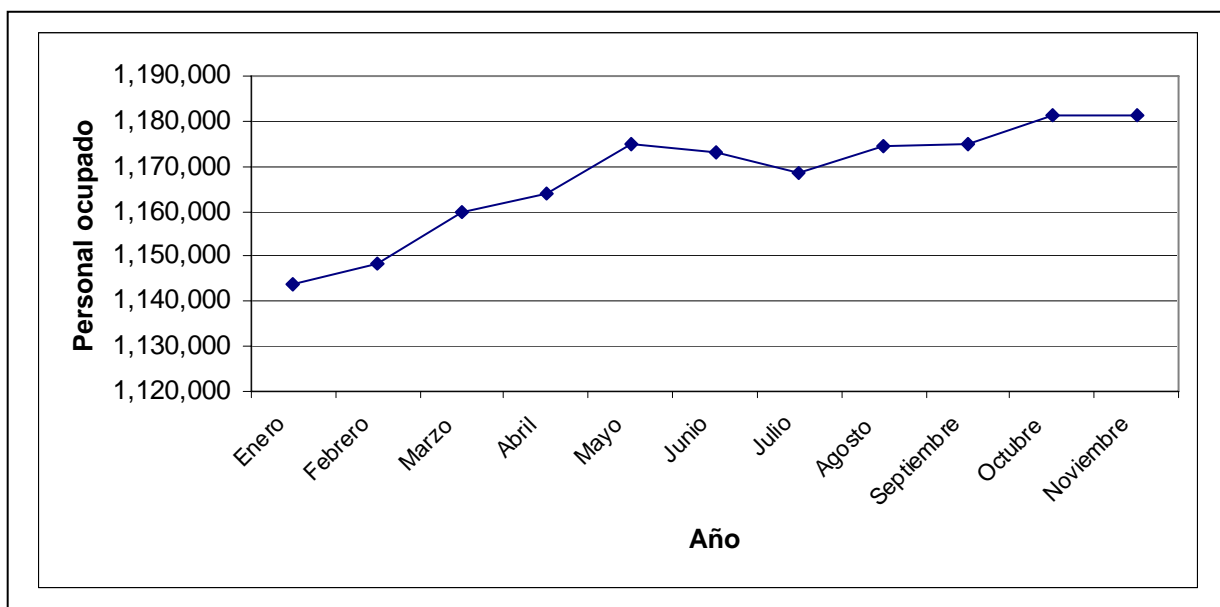
No obstante, a partir de 2003 se observa una recuperación en el empleo de la industria maquiladora de exportación, pero sin llegar al nivel alcanzado en el 2000 y sin recuperar los empleos perdidos de 2000 a 2005. En el año 2005, aunque con un mes de descenso, se dio un incremento de 37,710 nuevos empleos en esta industria entre los meses de enero y noviembre (cuadro II.8 y gráfica II.9).

Cuadro II.8. Personal ocupado en la industria maquiladora de exportación, 2005

<b>Año</b>	<b>Personal ocupado</b>
Enero	1,143,644
Febrero	1,148,266
Marzo	1,159,618
Abril	1,164,050
Mayo	1,174,829
Junio	1,173,193
Julio	1,168,358
Agosto	1,174,234
Septiembre	1,174,679
Octubre	1,181,378
Noviembre	1,181,254

Fuente INEGI, 2006.

Gráfica II.9. Personal ocupado en la industria maquiladora de exportación,  
2005



Fuente: elaborado con datos de INEGI, 2006.

Aunque con un periodo de pérdida de empleos de la industria maquiladora, coincidente con un momento de recesión económica de EUA alrededor del 2002, llama la atención que México se mantiene como un territorio adecuado para la

atracción de inversión productiva aún tratándose de industria maquiladora. Finalmente, este país se mantiene como una opción para el capital de inversión, no obstante de la preferencia tan sólida con la que cuentan otros países o regiones como China o países asiáticos.

#### **d) Crisis de la banca mexicana y expansión de la banca extranjera**

Ligado a la inestabilidad y crisis del país, a las políticas económicas de los sexenios de 1970-1976 y 1976-1982, además de la influencia de la situación financiera internacional que había entrado a principios de los setenta,<sup>27</sup> tuvo lugar un endeudamiento de enormes proporciones para México. En el año de la primera crisis (1976), el peso experimentó una devaluación de 40%, la producción disminuyó su crecimiento en forma drástica, la inflación fue en aumento y tuvo lugar una fuga de capitales, lo que obligó al gobierno mexicano a contratar préstamos (o emitir deuda) internacionales y hacer uso de sus reservas monetarias. De hecho, el gobierno mexicano requirió la ayuda del Fondo Monetario Internacional por primera vez en veinte años (Ruiz, 1998:194).

La explotación petrolera entre 1978 y 1981 salvó un poco esa situación. En el mercado internacional, circulaban ampliamente los *petrodólares* a fin de sostener los créditos adquiridos, aunque de forma excesiva e indiscriminada (Sobrino, 2001:109). Pero en 1982 cae la demanda internacional del petróleo y consecuentemente su precio, a lo que sobrevino la segunda crisis financiera. La deuda externa aumentó considerablemente al devaluarse la moneda frente al dólar, dado el déficit en la balanza de pagos al disminuir los ingresos por venta de petróleo. Por manejar un ejemplo, en 1980 la deuda externa representaba 27.6% del PIB, mientras que en 1986 la proporción ya representaba 79.5% (Wong y Salido, 1991:13, 16).

Con la grave crisis sucedida en 1982, así como las condiciones sugeridas por el FMI para dar paso al rescate económico, el siguiente gobierno, el de De la Madrid,

---

<sup>27</sup> Con lo que los bancos internacionales ampliaron su cartera de clientes, al mismo tiempo que trabajaron con un selecto grupo de países periféricos que mostraban perspectivas de crecimiento económico más estables y poseyeran recursos naturales entonces estratégicos (Wong y Salido, 1991:12).

asienta las primeras pautas hacia una política neoliberal; para lo cual, las prioridades fueron: el fomento a la exportación, reducción de la tasa de inflación, equilibrio de la balanza comercial, la renegociación de la deuda externa, la caída del gasto público para reducir el déficit fiscal, el desplome de los salarios, eliminación del poder sindical y el abatimiento de la oferta laboral (Wong y Salido, 1991:15, De la Peña, 1994:136). El siguiente sexenio, el de Salinas de Gortari (1988-1994) le dio continuidad a esa política neoliberal y, entre otras privatizaciones, apostó a la reprivatización de la banca, preferentemente vendida a banqueros mexicanos.

Ante la situación de no poder servir sus obligaciones internacionales desde 1982, al salinismo también le correspondió reestructurar la deuda externa en bonos *Brady* a partir de 1990, plan fijado a un plazo de 29 años para saldar el compromiso hasta el año 2019; aunque con la posibilidad de adelantar la liquidación de los bonos. Aunque junto con la reestructuración fue condicionado a seguir modificando su política fiscal en el sentido de: desregular las tasas de interés y comisiones por servicios financieros, se cancelaron los depósitos obligatorios (*encaje*) de los bancos en el banco Central, se permitió hasta 30% de capital extranjero en la banca mexicana, y todavía una mayor apertura en el sistema financiero por medio del Tratado de Libre Comercio (Mejía y Téllez, 2005).

Pese al estricto control de la inflación, el país entraría en un problema de hiperinflación, debido a un ritmo desigual de la reestructuración y al déficit fiscal (Rivera, 1994:156). De hecho, a finales de 1993, el déficit en la cuenta corriente era muy alto, el ahorro privado prácticamente nulo y el crecimiento muy lento; los inversionistas nacionales y extranjeros asumieron una expectativa negativa, se puso en riesgo el mercado financiero y, finalmente, tuvo lugar el preámbulo de la devaluación de 1994 y la crisis financiera subsiguiente (Pastor y Worse, 1997:424). Se puede decir que la política económica salinista no generó las bases endógenas de acumulación y crecimiento, sino que estuvo expuesta a los flujos del capital foráneo.

Dados los antecedentes de las sucesivas crisis económicas del país, tuvo lugar la creación del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA), el cual



serviría para adquirir las carteras vencidas de las instituciones financieras, así como capitalizarlas en caso de que éstas demostraran que habían entrado en riesgos de quiebra. En este marco el FOBAPROA entró en operaciones de rescate a fin de manejar el saneamiento financiero y capitalización de los bancos anteriormente de capital mexicano, lo que ocasionó mayores cargas fiscales a la población, así como la reducción del presupuesto para el gasto social. El tema sobre el FOBAPROA se convertiría en una de las políticas monetarias con mayor rechazo popular y de la opinión pública, así como la adquisición de pasivos que sumaron 552,000 millones de dólares a convertirse en deuda pública. Cabe mencionar que una eventual quiebra de los bancos habría impedido el acceso al crédito y que sus clientes no hubieran podido disponer de su ahorro financiero, lo que habría derivado en una crisis productiva mucho más aguda, con lo que el Estado mexicano encontró una buena justificación del rescate, asumiendo las deudas de los bancos, lo mismo que los capitalizó.<sup>28</sup>

Con la nueva crisis entre finales de 1994 y principios de 1995, como muestra de incompetencia de los banqueros mexicanos para hacer circular adecuadamente la moneda mexicana, la banca tuvo que abrirse al capital extranjero en más del 30% original y se convirtió progresiva y mayoritariamente en propiedad de la banca internacional, hasta que en el 2003 ya representaba 85%. Porcentaje que sigue en aumento; en las primeras semanas del 2004 se consolidó la venta total de Bancomer al Banco Bilbao Vizcaya, de capital español; y en el mes de septiembre del mismo año este mismo grupo financiero anunció la compra total de Hipotecaria Nacional, la

---

<sup>28</sup> Todavía en la actualidad persisten serios problemas por resolver, referentes a las operaciones del FOBAPROA. En enero de 1999 tiene lugar la Ley de Protección al Ahorro Bancario, la cual estableció la creación del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB), organismo descentralizado, con personalidad jurídica y patrimonio propio. Éste iniciaría operaciones en mayo de 1999 y su función consiste en proteger el ahorro bancario, concluir el saneamiento de las instituciones financieras, así como administrar y vender los bienes adquiridos para maximizar la recuperación. Banamex, Bancomer, Banorte y HSBC todavía tienen pagarés FOBAPROA por arriba de 20 mil millones de dólares, a vencer en el 2005, por lo cual éstos esperan que sean convertidos en *notas IPAB* y seguramente el Estado la declare deuda pública; en caso contrario éste se verá en serios problemas para cubrir dichos pagarés y no caer en moratoria.

más importante en el país en créditos hipotecarios.<sup>29</sup> De tal modo que en el 2004, 90% del sistema bancario en México ya era propiedad del capital extranjero.

Por otro lado, cabe tener en cuenta que una de las bases determinantes de las políticas fiscal y monetaria de México (y como de cualquier otro país) es la balanza de pagos. Un país requiere de mantener superávit o por lo menos mantener en igual volumen las exportaciones en relación con las importaciones. En la medida en que la cuenta corriente es deficitaria para México, es decir que es menor la cantidad de bienes y servicios vendidos al exterior que los importados, el Estado mexicano se ha visto obligado a emitir mayores volúmenes de deuda y a incrementar sus ingresos por concepto de impuestos exacerbados. De lo contrario, corre el riesgo de caer en problemas de inconvertibilidad, o bien, de impago, por lo que el Estado mexicano tendría que devaluar la moneda.

Cuadro II.9. Balanza comercial de México, 2001-2005

(Millones de dólares)

	2001	2002	2003	2004	2005*
<b>Exportaciones totales</b>	<b>158,442</b>	<b>160,682</b>	<b>165,355</b>	<b>188,626</b>	<b>154731</b>
Petroleras	12,798	14,476	18,634.	23,534	22991
No petroleras	145,644	146,205	146,722	165,092	131739
Agropecuarias	3,902	3,827	4,795.	5,344	4331
Extractivas	388	389	517	939	851
Manufactureras	141,353	141,988	141,409	158,809	126558
De maquiladoras	76,880	78,040	77,745	87,548	70246
No maquiladoras	64,472	63,947	63,664	71,262	56,312
<b>Importaciones totales</b>	<b>168,396</b>	<b>168,678</b>	<b>170,958</b>	<b>197,156</b>	<b>158948</b>
De maquiladoras	57,598	59,296	59,058	68,433	54474
No maquiladoras	110,797	109,382	111,901	128,723	104,474
<b>Balanza comercial total</b>	<b>-9,953</b>	<b>-7,996</b>	<b>-5,603</b>	<b>-8,530</b>	<b>-4,218</b>

\*enero-septiembre

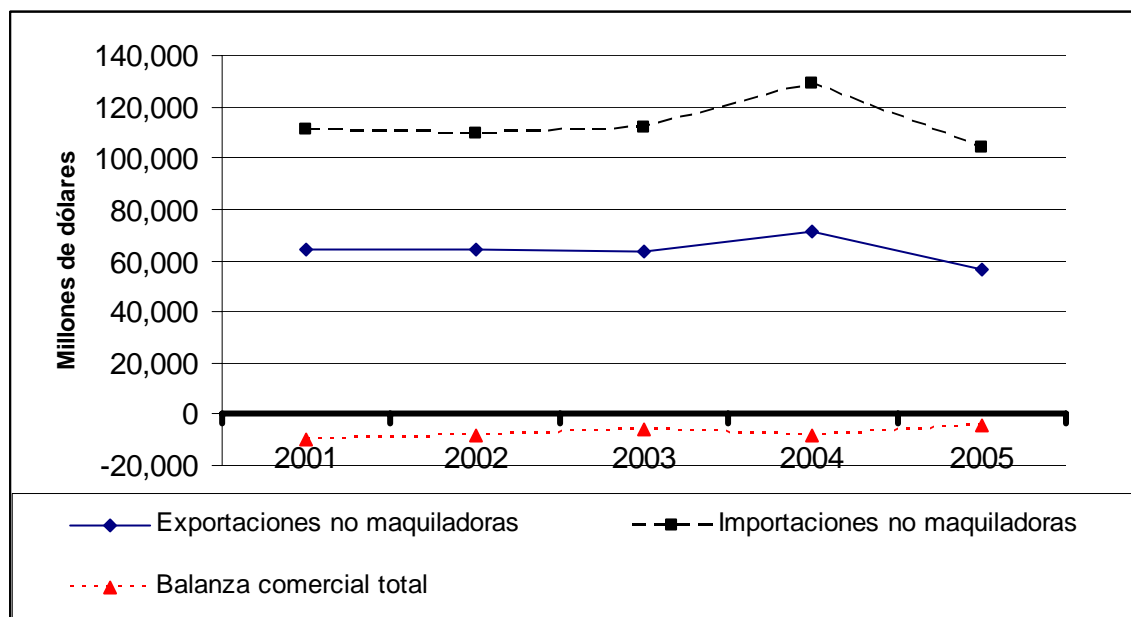
Fuente: BANCOMEXT (2006); Banco de México (2006).

Así, en la historia reciente, el banco central (Banco de México) se ha visto obligado a ofrecer o emitir valores gubernamentales (bonos de capital) a tasas de rendimiento muy elevadas para que resulten atractivas al capital extranjero (Correa,

<sup>29</sup> Hecho que habría que revisarse en el sentido de cuál será la política sobre créditos hipotecarios que establecerá el grupo financiero y la posibilidad de acceder por parte de los ciudadanos mexicanos.

2002: 76), como la oferta de Cetes que llegaron a ofrecerse hasta en 100 y 153% a plazo de 28 días entre 1987 y 1988; a diferencia del 5 y 6% en el que fluctúan hoy en día (Bolsa Mexicana de Valores, junio de 2004). De tal manera que el Estado mexicano cuente con la liquidez necesaria para pagar o convertir las divisas que exigen los contratos internacionales. Según se aprecia en el cuadro, al 2005 la balanza comercial global es deficitaria en -4,218 millones de dólares, y a pesar de que disminuyó con respecto a los cuatro años anteriores, aun persiste el desequilibrio de lo que exporta México respecto a lo que importa. Situación que se agrava si descontamos de las manufacturas los ingresos por exportaciones del sector maquilador, puesto que las importaciones son de 104 mil 474 millones de dólares, contra 56 mil 312 millones de exportaciones, es decir, casi importamos el doble de lo que exportamos (gráfica II.10). Así se entiende el mecanismo tan automático entre el déficit de balanza de pagos y el incremento de emisión de deuda y ampliación de impuestos internos.

Gráfica II.10. Balanza de manufacturas no maquiladoras



Fuente: elaboración con base en datos de BANCOMEXT (2006); Banco de México (2006).

Con el gobierno foxista se termina de consolidar la presencia de las instituciones financieras internacionales en el país y se concluye el episodio de la crisis financiera sufrida por los bancos finalizado el sexenio salinista. Además, según

vemos, el gobierno federal ha tomado como medidas adicionales (además del endeudamiento y el incremento de los impuestos) la sobre producción de petróleo, el pago anticipado de la deuda externa (los bonos *Brady* estaban contratados para liquidarse en su totalidad en el 2019, pero la deuda actual por ese concepto es de solo 3% de los 34 mil millones originalmente emitidos en 1989), y se ha visto poderosamente beneficiado por la cada vez mayor entrada de remesas, al canalizarlas a parte de la obra pública de los estados expulsores y al ver reducida la necesidad de satisfacer de empleos a sus habitantes para que no emigren.

En resumen, después de nacionalizada la banca en 1982, la situación de crisis bancaria permanente fue una de las causas de la expansión extranjera en el país. Además están las propias enmiendas dadas en el Convenio Constitutivo del FMI, con las que el estado mexicano se ha visto forzado a atender y agilizar en mayor medida la apertura de su sistema financiero y adecuar su política económica según lo dicta el mercado internacional, presionado aun más por la acción vigilante de las calificadoras internacionales. El índice de *riesgo-país* que emiten esas calificadoras resulta más que una opinión de una empresa particular acerca de un estado soberano, puesto que dan a conocer a través de los distintos medios de comunicación (televisión, prensa, internet...) las condiciones políticas, sociales y económicas en que se encuentran los países; de tal manera que están comunicando a los mercados las posibilidades de recesión, de inconvertibilidad y, finalmente, de impago de los Estados, con lo que, entre otros impactos, el crédito internacional agrega los *puntos base* de la calificación a las tasas de interés.<sup>30</sup>

Una de las calificadoras más influyentes, la norteamericana *Moody's Investors Services*, señaló en mayo de 2003 que el sistema bancario mexicano está “a la mitad” del camino en materia de fortaleza y solvencia financiera, al ocupar el lugar 40 entre 112 sistemas más, siendo que a principios de 1999 se ubicaba en el

---

<sup>30</sup> Si México tiene un índice de *riesgo-país* de 230 puntos base (Índice con el que oscila a principios de 2004) y contrata un crédito internacional a una tasa de interés de 6%, en total tendrá que pagar por concepto de intereses 8.3% [(230 puntos base = 2.3%) + 6% = 8.3% de interés]. Ya se puede imaginar la situación de impago que experimentó Argentina durante su crisis, cuando acumuló un índice de *riesgo-país* alrededor de 5,000 puntos base; y Brasil cuando lo tuvo en 500 puntos base. Así, las calificadoras resultan por demás influyentes en la estabilidad de las inversiones y en el sistema financiero mexicano.

antepenúltimo lugar (El Financiero, 5/05/2003). *Moody's* emite esta opinión, puesto que “aprecia” una mejoría en el sistema de supervisión, un ambiente macroeconómico relativamente estable y, sobre todo, la internacionalización del sistema bancario mexicano, dominado hasta ese momento en 85% por cinco de los bancos multinacionales más fuertes del mundo (*Santander, BBV, Citigroup, HSBC y Bank of Nova Scotia o Scotiabank*).

¿Es bueno o malo el hecho de que actualmente el sistema bancario en México esté predominantemente administrado por corporativos trasnacionales? Como parte de los impactos de esta expansión de la banca extranjera en México tenemos que el crédito o financiamiento está mayoritariamente en manos del capital extranjero, lo cual ha llevado a una tendencia de condicionarlos directamente en función de las nuevas propuestas para el sistema financiero internacional y con lo que pierde centralidad la moneda local, tendiendo a ser sustituida por una extranjera, y más aún, deja de tener sentido una política fiscal a cargo del Estado, convirtiéndose éste en mero intermediario entre el capital extranacional y los usuarios nacionales, y limitándose a tareas de asistencia social; además de que hoy en día, la banca en México opera más para financiar bienes de tránsito, en lugar de comprometerse con el financiamiento para la formación de capital (Correa, 2002: 69).

Tanto en la banca extranjera como a la mexicana le corresponde hacer circular la moneda referida al otorgamiento de créditos tanto para el consumo como para el sector productivo, incluidos en éste las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. Sin embargo, la circulación de la moneda o el acceso al crédito se han visto ensombrecidos. Un claro ejemplo es el que ha representado la *cartera vencida*, lo que ya resulta un viejo problema. García (2002) señala que en 1995 la cartera vencida del conjunto de bancos privados era de 96 mil millones de pesos, lo que hizo explosivo el incremento en las tasas de interés. Con esto, a su vez, se provocó una situación de impago por parte de quienes habían contratado préstamos con la banca: agricultores, ganaderos e industriales que exportaban o que sólo ocupaban el mercado local o nacional; lo mismo que se les limitó en mayor medida el acceso al crédito, con el argumento de evitar la quiebra masiva de los bancos. (García, 2002:

153-155).<sup>31</sup> En el siguiente capítulo se expondrá la manera en que se ejerce la actividad bancaria en la región del Bajío, aunque las políticas del sistema bancario operan de manera similar para todo el país, también se revisará esto más adelante.

### **II.3. Políticas públicas regionales**

La política pública en materia regional encuentra causa con la planeación regional, y ésta, a su vez, debería de encausarse al abatimiento de las desigualdades territoriales representadas en el desigual acceso territorial de los satisfactores para vivir (seguridad pública, abasto alimentario, acceso a la vivienda, servicios de salud, de educación...) y, en última instancia, para permitir desarrollar la autosuficiencia y la autodeterminación; lo mismo que no obstaculizar la generación de paradigmas de desarrollo alternativos, incluso al sistema capitalista mismo.

Para Iracheta, *“el desarrollo regional debe ser factor de planeación, integración y orden, capaz de lograr la coincidencia de acciones y recursos federales, estatales y municipales en un ámbito territorial determinado. Requiere no solo de acciones tendientes a abatir condiciones de marginación y pobreza, sino también aquellas que propicien un proceso de desarrollo de la base productiva y una continua creación de empleos bien remunerados”* (Iracheta, 2002: 75). Difícilmente se podrá ejercer la organización del espacio si no se toma en cuenta la territorialidad de los problemas sobre el desarrollo, junto con los posibles cambios pertinentes en la estructura económica que ha venido determinando los desequilibrios y atraso regionales (Delgadillo, Torres y Gasca, 2002: 31).

En México, el programa nacional de desarrollo urbano y de ordenamiento territorial (PNDU-OT) vigente para el periodo 2001-2006 desde luego se rige por el Plan Nacional de Desarrollo, el cual marca las pautas de acción institucional para el

---

<sup>31</sup> Con este marco, señala García, tuvo lugar *El Barzón*, con origen en Jalisco y Zacatecas, con la convicción de que no es justo pagar una deuda a una banca que también llevó a la crisis financiera de México y que favorece a sus propios socios y empresas, dejando de lado a los pequeños empresarios. *El barzón* logró una expansión de su presencia en más de 20 estados, con lo que se convertiría en uno de los movimientos sociales más importantes de los años noventa, incluso porque integró a agroexportadores, rancheros y ejidatarios de orientación mercantil, y no sólo a pequeños productores sin capital (*Idem*: 156-157).

desarrollo nacional. De esta manera, según lo indica el mismo documento, el Programa intenta resolver las contradicciones generadas por las “tendencias sociales, el desarrollo tecnológico y las fuerzas del mercado” mediante la acción sectorial del gobierno federal, o bien, a través del ejercicio de políticas sectoriales (PNDU-OT, 2001-2006). En el Programa se observa un texto enriquecido por la visión académica de los problemas regionales, de tal manera que en él cabe como parte de su política territorial los propósitos de impulsar el desarrollo nacional mediante la activación de las *potencialidades* de cada región,<sup>32</sup> lo mismo que argumentos que corresponden más al discurso político como la intención de fortalecer la gobernabilidad del territorio gracias al principio de la *subsidiariedad* y la intención de reducir las desigualdades entre las regiones, incrementando la *competitividad*, concepto por demás recurrente en las posturas neoliberales, suponiendo que esta política permite maximizar la eficiencia económica, la cual inclusive sería capaz de garantizar la cohesión social, política y cultural en condiciones (sin detenerse en miramientos del discurso) de sustentabilidad.

Desde la perspectiva de los objetivos públicos de desarrollo, han llegado a determinarse regiones, como el caso de las “regiones plan” para atender una estrategia de desarrollo específica o aprovechar una “vocación productiva” (industrial, agropecuaria, turística, etc.), o regiones administrativas para organizar la prestación de algún servicio o la administración de la acción pública (delegaciones de servicio, salud, educativos, entre otros muchos; Iracheta, 2002: 73). Esto porque finalmente existen regiones que representan “porciones” de territorio con características peculiares que exigen de algún tratamiento particular (Hiernaux, 1995: 33), o bien, porque finalmente la política pública regional ha tenido que ser sectorializada y espacialmente delimitada, puesto que se ha sujetado a las ventajas comparativas vigentes. Estos han sido, por ejemplo, los corredores de industriales, centros turísticos y los polos de desarrollo. Esta forma de planificar o desarrollar a las regiones, favoreciendo solo sectores y espacios específicos, se entiende en la

---

<sup>32</sup> Tomando en cuenta conceptos un tanto complejos para suponerse en la administración pública como la suburbanización y la rururbanización.

medida en que se tiene conciencia de que el capitalismo subordina toda forma de colectividad y racionalidad sociales al propio desarrollo del sistema.

Para Bustamante, Delgadillo, entre otros, la visión sobre desarrollo regional del actual gobierno federal presupone que las regiones mexicanas se pueden *reinsertar* en el orden mundial mediante articulaciones con los mercados, además de la posibilidad de que otras regiones también lo hagan de manera gradual, en función de las ventajas comparativas que ofrecen en cuanto a recursos naturales, fuerza laboral, potencial energético, paisajes, entre otras (Bustamante, Delgadillo, Gasca, et al). Indican, además, que con el Plan Nacional de Desarrollo (2001-2006) se reorganizó el país en cinco macroregiones: Noroeste, Noreste, Centro-occidente, Centro y Sur-sureste las cuales, no obstante, no apoyan en la integración del país, si no que se enfoca a que haya correspondencia entre los diferentes niveles y sectores de la administración pública, por ejemplo en relación con los programas y proyectos regionales planteados en el sexenio. Entre los programas o proyectos más importantes para este sexenio se pudieron contar (aunque no necesariamente ejecutar) el Programa de Desarrollo de la Frontera Norte, el Programa de Desarrollo de la Escalera Náutica, el Proyecto Gran visión Región Centro y el Plan Puebla-Panama. Un punto importante de resaltar de la evaluación de Bustamante y demás autores es que no encontraron una clara estrategia de coordinación de estos programas con la política económica diseñada, particularmente, por las secretarías de Economía, Energía y Hacienda, precisamente las instituciones de Estado que tienen bajo su responsabilidad el manejo de los indicadores macroeconómicos y los recursos energéticos de nuestro país.

Como parte de la política de desarrollo regional, el actual gobierno federal<sup>33</sup> mantiene el *Programa Hábitat*,<sup>34</sup> en donde el concepto de hábitat se entiende (según el PNDU-OT, 2001-2006) como el entorno de las relaciones humanas y el medio natural, enmarcadas en la comunidad, la ciudad, la región y la nación; por lo que se

---

<sup>33</sup> A través de la Dirección General de Desarrollo Urbano y Regional, de la Secretaría de Desarrollo Social.

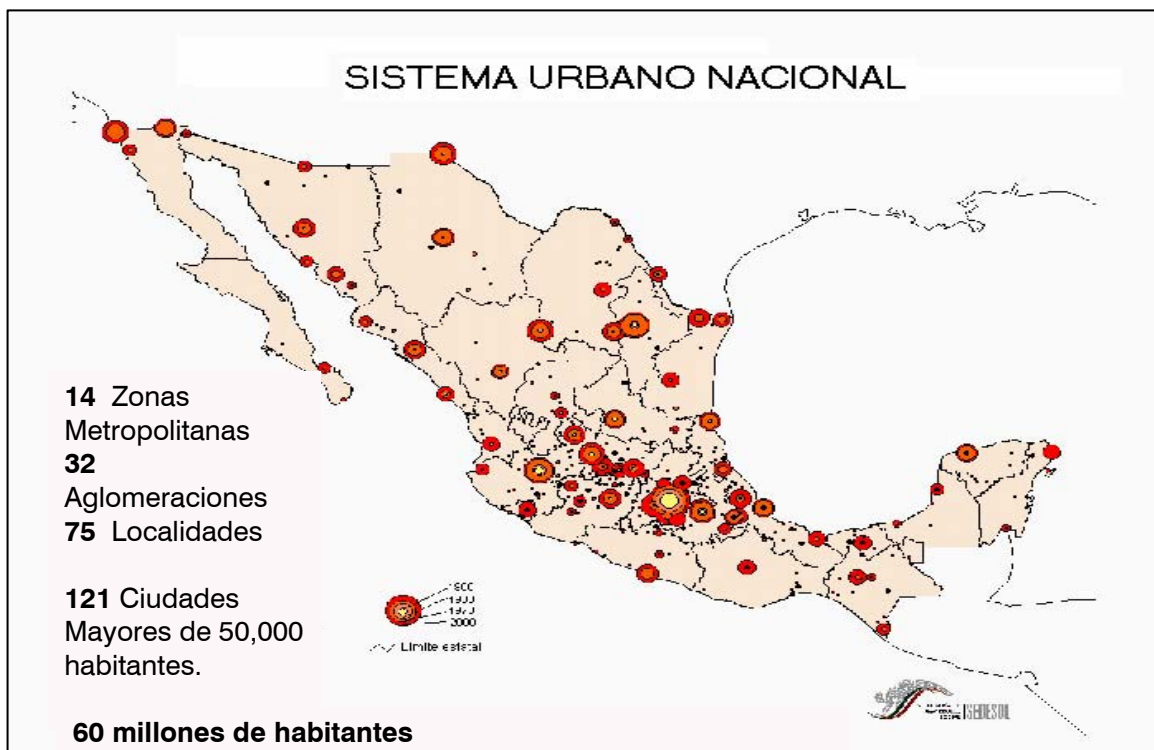
<sup>34</sup> Además de los Programas de Ordenamiento del Territorio y del Programa de Suelo-Reserva Territorial, planteados por la intención de complementar y posibilitar el empleo y la inversión regionales, aunque acompañadas por el discurso de la competitividad, la gobernabilidad, la planificación, la cohesión social, la rendición de cuentas...



fija como una de sus tareas la reordenación de la distribución en el territorio nacional de las actividades, la población y el empleo; con un manejo constante de la *sinergia* entre la ciudad y la región respecto a: “igualdad y equidad”, “desarrollo de capacidades”, “confluencia de voluntades”, y “superación de limitaciones”, todo entre la ciudad y la región.

Así, el Programa señala a la región como su objeto de acción, de tal manera que Hábitat pretende atender a las distintas ciudades del sistema urbano del país. Para lo cual se enfoca a las localidades mayores a cincuenta mil habitantes,<sup>35</sup> es decir, desde las llamadas ciudades medias hasta las grandes metrópolis. En total, se dispone atender a 121 ciudades, a través de los programas Red Ciudad 2025 y Red Zonas Metropolitanas 2025, en donde tienen lugar catorce zonas metropolitanas, 32 aglomeraciones y 75 ciudades menores.

Figura II.1 Sistema Urbano Nacional



Fuente: Programa Hábitat; SEDESOL, 2002

<sup>35</sup> Documento de trabajo fechado con 2 de agosto de 2002.

Como parte de esta política, se tiene contemplada la superación de la pobreza, la atención a ciudades y zonas prioritarias mediante proyectos estratégicos y el mejoramiento de barrios y zonas marginadas, apoyo a la gestión municipal en materia de desarrollo urbano. Se trata de una política de desarrollo urbano-regional en donde se propone combinar la gobernabilidad, la competitividad “socio-económica”, la cohesión social, la identidad cultural y la planificación y gestión urbana, según textos literales del programa. Operados con un fondo general denominado, precisamente, Fondo Hábitat, dividido en el Fondo de Acción Urbana y el Fondo de Acción Metropolitana, y para cuya operación de presupuestos estarían dadas distintas agencias, centros de barrio, asociaciones público-privadas, recursos federales, estatales y municipales, así como recursos y aportaciones de iniciativa privada y sector social.<sup>36</sup>

Incluso están considerados como actores de consulta y ejecución la misma SEDESOL, otras secretarías de estado, los gobiernos federal, estatal y municipal, los colonos, las organizaciones no gubernamentales (ONG'S), universidades, colegios de profesionales, promotores y empresarios. En donde, inclusive, cabe la figura de la sociedad cooperativa, una forma de asociación productiva descuidada desde hace varios años y tendiente a no figurar en los tiempos modernos de globalidad. Del mismo modo, y aunque es un discurso manejado en los últimos años, llama la atención que en el programa sea señalada la corresponsabilidad entre los distintos niveles de gobierno y la sociedad, como parte de los principios institucionales, dado que en las numerosas críticas que se le hacen a la política pública de desarrollo regional se enfatiza en la carencia de ese mismo sentido.

Finalmente, el manejo de esta política pública en materia urbano-regional termina por intentar engarzar del programa con el resto del discurso público federal, señalando que estrategias como los *Barrios Hábitat* impulsarán las cuatro políticas

---

<sup>36</sup> Financiamientos obtenidos, al menos en lo que supone el programa, de la iniciativa privada, la banca de desarrollo (nacional e internacional), cajas de ahorro, tandas; e inclusive lo que se pueda obtener por organismos no gubernamentales, fundaciones y donaciones y emisión de bonos (o emisión de deuda).

sociales de *Contigo*<sup>37</sup> (programa del gobierno federal), a decir de programas como *Jóvenes por México*, *Mujeres Jefas de familia*, *Expertos en Acción*, *Superación de la Pobreza Urbana*, *Caja de Ahorro*, *Estatales por Demanda*, entre otros.

Todo esto por el lado de la política pública urbano-regional en donde se focalizan los esfuerzos hacia las ciudades de más de 50 mil habitantes en donde se concentran un total de 60 millones de habitantes. A fin de intentar cubrir la población restante, el gobierno federal mantiene el Programa anual<sup>38</sup> de Desarrollo Local, abocados a la población de los territorios más marginados (incluidas otras expresiones de exclusión social, según lo dice el Programa), mediante mecanismos microregiones. De tal manera que entre los “requisitos” planteados se supone la acreditación jurídica de la identidad del beneficiado, así como la obtención de documentos que permitan el ejercicio de los derechos ciudadanos, acreditación de la propiedad de bienes patrimoniales y desde luego, habitar las microregiones determinadas por la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).

Como parte de los objetivos específicos se tiene uno muy parecido al desarrollado en la administración federal anterior, referente a la identificación y apoyo de *Centros Estratégicos Comunitarios* (CEC), los cuales funcionarían, igual que los *Centros Integradores de Desarrollo* del Consejo de Población (CONAPO, 1997),<sup>39</sup> como ejes articuladores para la atención de las localidades dispersas en

---

<sup>37</sup> Bien vale recordar que *Contigo* es el programa del actual gobierno federal, y que los últimos sexenios se han caracterizado por un programa que intenta “combatir” la pobreza; así, de 1994 al 2000 se mantuvo el programa *Progresía* y de 1988 a 1994 el de *Solidaridad*.

<sup>38</sup> Puesto que tiene vigencia por año fiscal. Con montos programados en el 2004 de hasta dos millones de pesos por proyecto operado, derivados de 400 millones de pesos autorizados por la Cámara de Diputados (monto con el cual se estimó el apoyo a 2,200 proyectos y que tendrá que cubrir un total de 2,966 localidades potenciales de resultar CEC). Un punto interesante sería contrastar los padrones levantados para las localidades beneficiadas por este Programa, los beneficiados por *Progresía* (del sexenio zedillista), los de *Solidaridad* (salinista) y los de otros programas como el de los *Centros Integradores de CONAPO* y revisar cuáles localidades o microregiones se mantienen apoyadas, cuáles no, y cuáles han sido los resultados en dichos programas de combate a la pobreza y marginación, en donde no queda clara la forma en que se fomenta su vida económica. Tan solo evaluar se vale la pena uno y otro levantamiento de padrón.

<sup>39</sup> Uno de los documentos publicados con la intención de fomentar los centros integradores, fue *Apoyo a la descentralización de la política de distribución espacial de la población*, CONAPO, 1997. Además CONAPO conjuntó a numerosos académicos de distintas universidades del país con el propósito de que cada uno de ellos desarrollara un caso de estudio en materia de centros integradores, así tuvieron lugar casos de estudio en Querétaro, Nuevo León, Oaxaca, Morelos y San Luis Potosí.

condiciones de pobreza y marginación, desarrollando equipamiento e infraestructura para ofrecer servicios de salud, educación y alimentación. Con la salvedad que este programa microregional intentaría la colaboración institucional y económica entre el gobierno (en sus tres niveles), dependencias federales, sector privado, el social e instituciones académicas. Del mismo modo, igual que se manejó hace dos sexenios, se procuraría que los beneficiarios aportaran su fuerza de trabajo y materiales disponibles.

Como cualidad particular, el Programa de Desarrollo Local (*Microregiones*) se maneja paralelamente con otro denominado Programa de Opciones Productivas, con el cual se intenta que los sectores de población en condiciones de pobreza desarrollen alguna forma de inversión productiva viable, sustentable y redituable (según lo dicho en el propio Programa). El objetivo marcado en el Programa establece que se otorgarían apoyos a la población en condiciones de pobreza, a partir de una estrategia que genere opciones productivas para consolidar organizaciones productoras (incluida la diversificación de las actividades y el autoempleo), facilitando el acceso al “desarrollo” a partir del ámbito local proyectado al nivel microregional y regional (Programa Opciones Productivas, 2001-2006). Los beneficiarios resultarían desde las propias personas, las unidades familiares, grupos y organizaciones sociales, todos, en condiciones de pobreza, aunque otorgando prioridad a los anteriormente favorecidos por el programa Oportunidades. De tal manera que los programas específicos resultan ser: *Apoyo a la Palabra, Crédito Social, Crédito Productivo para Mujeres, Acompañamiento y Formación Empresarial, Ahorrando Contigo, Integración productiva* y las *Agencias de Desarrollo Local*.<sup>40</sup>

El desarrollo regional deriva de la política, es parte de la política, “consecuentemente, el grado de importancia asignado a los planes y programas de desarrollo y al proceso de su aplicación y cumplimiento es un asunto político” (Iracheta, 2002: 71). Iracheta advierte que los planes de desarrollo regional tienen lugar sin que necesariamente coexista la suficiente intencionalidad política que

---

<sup>40</sup> Algunos de estos programas son conocidos desde el salinismo, aunque con otro nombre. El programa *Oportunidades* (enmarcado en el *Contigo*) es derivado del zedillista *Progresá*; *Apoyo a la Palabra*, del *Crédito a la Palabra*.

garantice su cumplimiento, por lo que los alcances apenas son perceptibles y francamente nulos. Cuando los planes adolecen de incumplimiento, en buena medida se debe a la falta de voluntad política para llevarlos a cabo. El desarrollo regional se convierte, entonces, de un discurso político que *“solo cumple con un papel de legitimación ideológica del quehacer público... independientemente de su aplicación real”* (Iracheta, 2002: 71).

Para la política pública que trata de llevar a cabo el actual gobierno federal, la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) hizo un presupuesto de 22 mil 34.42 millones de pesos a ejercerse en el 2005, aclarando que 80% de los recursos están comprometidos en los esquemas *regularizados* (en programas como Hábitat, Microrregiones y Oportunidades), los cuales por sus reglas de operación, según lo indica la Secretaría, no deben sufrir recortes sino al contrario deberían aumentar sus ingresos de acuerdo con su número de beneficiarios. De tal manera que el restante 20% (cuatro mil 406.884 millones de pesos) se distribuirían en el resto de los programas de SEDESOL.

Es sencillo de entender que el manejo de tal distribución del presupuesto bien puede afectar a los posibles programas regionales y otros que cubren una política pública complementaria, puesto que dentro 20% restante del presupuesto habrá de atenderse a *Opciones Productivas, Atención a los Adultos Mayores, Empleo Temporal, Iniciativa Ciudadana 3x1, LICONSA, DICONSA*, e incluso a instituciones como la Comisión Nacional para la Atención de Zonas Áridas e Incentivos Fiscales y el Instituto Nacional de las Personas Adultas Mayores, INAPAM. (La Jornada, 27/09/04).

Cuadro II.10. Distribución del presupuesto para los programas de SEDESOL

Programa	Aprobado 2004 (millones de pesos)	Proyecto 2005 (millones de pesos)	Diferencia %	Ejercido 2005 (millones de pesos)
Hábitat	2,070.00	2,070.40	0.19 (+)	1,947.53
Microrregiones	00.00	410.00	2.5 (+)	648.20
Oportunidades	10, 045.58	11,874.00	18.20 (+)	11,185.38
Opciones Productivas	840.00	400.00	52.38 (-)	451.82
CONAFOVI	61.08	108.69	77.95 (+)	
DICONSA	1,300.00	1,144.00	12.00 (-)	625.96*
LICONSA	400.00	300.00	25 (-)	618.39
Atención A. Mayores	500.00	300.00	40 (-)	285.79
INAPAM	220.00	220.37	11.81 (-)	211.74
Coinversión Social	220.00	194.00	0.17 (+)	269.17
Empleo Temporal	700.00	150.00	79.57 (-)	352.26
Jornaleros Agrícolas	140.00	140.00	Igual	107.71
Iniciativa Ciudadana 3x1	220.00	110.00	50 (-)	230.13
CONAZA	87.50	51.80	40.8 (-)	
Incentivos Estatales	200.00	50.00	75 (-)	59.64
FONART	42.00	50.00	19.05 (+)	49.43
Jóvenes por México	-----	17.00	A favor	28.92
FONHAPO	1,867.00	2,477.90	32.72 (+)	

\*Pendiente la recepción de 12 millones 880 mil pesos de la última ampliación autorizada al Programa de Abasto Rural

Fuente: SEDESOL (2006).

Las políticas de desarrollo regional en México han carecido de integración prioritaria dentro de las políticas económicas, al mismo tiempo que la inversión sectorialmente ejercida (especializada y no diversificada) no ha permitido el desarrollo endógeno ni los vínculos interregionales; situación agravada por la lógica actual de revaloración del capital y de los espacios aunque en busca de asentarse en regiones previamente consolidados, sin preocuparse por el mejor equilibrio del desarrollo (Delgadillo, Torres y Gasca, 2002: 32). Una lógica que bien podría caber no en un espacio global, sino en espacios de la globalización (Delgadillo, Torres y Gasca, 2002: 50).

Actualmente son muchos los trabajos en donde se han analizado los distintos momentos de la política pública en materia de desarrollo regional en México, y finalmente concluyen en una crítica desfavorable para la administración del gobierno

mexicano. Tal parece que estas críticas se han podido sustentar dado que el desarrollo regional se ha intentado implantar con base en el marco capitalista, desde luego, con lo que prácticamente se antepone el desarrollo del capitalismo mismo antes de cualquier labor social, política, cultural, sectorial o territorial. No es por nada que la economía (la ciencia) se asuma capitalista, que Wallerstein asegure que es absolutamente imposible que se desarrollen los países latinoamericano y sí el sistema capitalista, que Singer señale como falso problema a la sobreconcentración urbana, que la globalización agudiza la riqueza y pobreza extremas, y que halla escépticos de la factibilidad de la planeación regional. Así funciona el capitalismo, acumulando y sobrellevando su propia crisis con la exacerbación de las desigualdades. Y si México no se ha alejado de esta realidad, es entendible, aunque no por eso reconfortable ni hay por qué legitimar las acciones públicas de Estado a todas luces contrarias a controlar y reducir los desequilibrios territoriales.

En el PNDU-OT actual, se reconoce que la apertura comercial y la liberalización de los flujos financieros no han dado cabida (aunque matizado con un “todavía”) al fin de la inercia de la concentración y desigualdad regionales; y dado el tipo de privatizaciones e internacionalización del sistema financiero y aparato productivo, difícilmente será una tarea encabezada por tal modelo económico. El Programa también acierta en señalar que el proceso de urbanización en nuestro país sufre efectos directamente derivados de los modelos de desarrollo económico y de la dinámica demográfica (aunque éstos también son afectados por aquellos modelos). En realidad, el orden internacional antepone a cualquier Estado el control de ciertos indicadores macroeconómicos que resultan un real y serio problema para el desarrollo endógeno. La resistencia a ese orden internacional pone en tela de juicio la buena integración de un país a la economía global, vigilados por instituciones internacionales como FMI, MB y las diversas calificadoras de *riesgo-país* que alertan sobre un Estado que se sale de dicho orden. Así, para el caso de México, Iracheta señala que las políticas sobre deuda externa, abatimiento y control de la inflación, apertura comercial –especialmente con los países de Norteamérica–, control del gasto público, desincorporación de empresas y entidades públicas, desregulación y apoyo a la inversión, la contención salarial, generación de empleo y

elevación de la *productividad*, son resultado de procesos de planeación que no tienen antecedentes en la historia contemporánea del país, dado el alto grado de cumplimiento (Iracheta, 2002: 69). Considerando que terminado el periodo del *milagro mexicano* la economía mexicana no volvió a crecer más, salvo contadas ocasiones o periodos muy específicos, es explicable (aunque, se insiste, no reconfortante) que el desarrollo regional en México esté supeditado al cuidado de esos indicadores macroeconómicos, por lo que lleva ya más de veinte años con severas crisis económicas, también el país lleva el mismo tiempo con un insatisfactorio y desequilibrado desarrollo territorial.

Curzio dice *“si por soberanía entendemos la facultad de un Estado de decidir con absoluta independencia las políticas y las estrategias que considera más viables y adecuadas para garantizar el interés general así como la potestad de cambiarlas, matizarlas o suprimirlas si así lo considera pertinente, es evidente que la suscripción de un acuerdo comercial (como ejemplo de las presiones del exterior concretadas) reduce la capacidad de decidir sobre el modelo económico en general”* (Curzio, 1995: 135). Iracheta señala que se podría concluir que ha sido la política económica la que ha condicionado los procesos del desarrollo nacional, concentrando los esfuerzos técnicos y la voluntad política para planear, aplicar y evaluar sus resultados (Iracheta, 2002: 70).

Parte de los componentes centrales en la discusión del desarrollo regional tiene que ver con la visión sectorizada que se ha tenido del desarrollo regional (Delgadillo, Torres y Gasca, 2002: 28-29), debido a que, precisamente, generó centralización y un agudo desequilibrio regional que impiden la posibilidad de políticas más integrales, adecuadas al potencial de las distintas escalas espaciales; la incorporación a los procesos económicos globales, tendientes a quebrantar las relaciones de identidad territorial, puesto que las regiones rezagadas no facilitan la atracción de inversión y resultan más vulnerables a las acciones externas.

De los obstáculos colaterales al cuidado o control de aquellos indicadores macroeconómicos, y no menos importantes, está la organización política del Estado mexicano. Iracheta señala que no hay que olvidar que en términos constitucionales



no tiene lugar un nivel territorial intermedio entre los municipios y los estados o entre éstos y el país, por lo que hasta el momento no existe un nivel *regional* de gobierno (Iracheta, 2002: 68), con lo que el desarrollo regional, de procesos ajenos a los límites político-administrativos, se ve condicionado a la labor coordinada de los tres niveles de gobierno básicos de esta República. Dado el carácter político del desarrollo regional, Hiernaux sugería hace unos años avanzar en propuestas alternativas para abatir los desequilibrios regionales “*más allá de los senderos tradicionales de lo negociable en la vía parlamentaria*” (Hiernaux, 1995: 26), convencido de antemano de que no puede tener lugar alternativa alguna si no deviene de la experiencia y propuestas emitidas desde “abajo”.

En el cuarto capítulo se revisarán las políticas públicas locales que tienen lugar en la región del Bajío, a fin de conocer de mejor manera la coyuntura nacional y regional que permitió que esa región se esté transformando en su forma urbano-regional y en su estructura económica básica. En ese momento, será posible sintetizar en un breve cuadro tanto las incidencias del orden nacional, las consecuencias y estrategias del ámbito nacional y las acciones asumidas en la gestión local.

## Capítulo III

### Reestructuración económica y configuración urbano-regional en el Bajío

---

En este capítulo se exponen esencialmente los resultados de los dos métodos con los que se abordó la reestructuración económica y urbana de la región del Bajío, el índice de especialización, cuya base teórica se sustenta en el modelo de base exportadora; y el índice de consolidación urbano-regional con sustento en la concepción de la urbanización difusa. Con ambas estructuras analíticas se conjuntaron elementos para explicar por qué se planteó la hipótesis original acerca de una posible ciudad-región entre Irapuato, Salamanca y Celaya, además de servir para identificar estadísticamente las actividades que funcionan como la base económica para la reestructuración regional, así como terminar por justificar por qué servicios al productor como los financieros no pueden ser considerados como parte medular de tal base económica o como mecanismo de fomento para la competitividad.

#### III.1. La forma urbano-regional del Bajío

Las definiciones que podemos encontrar sobre la región del Bajío resultan varias, entre físico-geográfica, histórica, económica o por identidad de los abajeños. Históricamente el Bajío se ha interpretado como una región homogénea por sus condiciones físicas y producción agrícola, llegándosele a nombrar “*el granero de México*” por su vocación agrícola, aunque con el tiempo se desarrolló la actividad industrial a tal grado de ahora albergar plantas maquiladoras, muy ajenas a la tradicional agroindustrial y sujeta a la lógica actual de la división internacional del trabajo.

Para Bataillon, el Bajío es un solo bloque de llanuras aluviales que acompañan al río Lerma, que van desde la depresión de Querétaro hasta las depresiones agrícolas al norte y sur del lago de Chapala (Bataillon, 1979: 173); aunque también se podría agrupar, según el autor, entre el bajío oriental (confluencia entre el río Laja y las poblaciones de Celaya y Salamanca) y el Bajío occidental (con las confluencias del río de Silao y Turbio, que van de Irapuato a León). En complemento con esta primera definición, Gonzáles y Gonzáles indica que este Bajío está integrado por las poblaciones de Acámbaro, Querétaro, Guadalajara, Valladolid, San Miguel el Grande, Santa Fe de Guanajuato, Celaya, Zamora, León, Irapuato, Salamanca y Salvatierra, según información geomorfológico, climática,

antecedentes prehispánicos o, incluso, de actitud frente al movimiento de 1810-1821 (González y González, 1978; citado por Ruiz, 2002).

Volviendo el tiempo, Ruiz indica que antes de la llegada de los españoles, el río Lerma en el Bajío pudo haber marcado la frontera entre la Gran Chichimeca y los pueblos mesoamericanos; con lo que inclusive a la llegada de los españoles, éstos solo encontraron algunos asentamientos sedentarios (principalmente otomíes y purépechas bajo el dominio del reino de Michoacán) a lo largo del Lerma en lo que actualmente es Acámbaro, Yuriria, Salvatierra y Pénjamo (Ruíz, 2002). Pero justo con la colonización española tuvieron lugar las formas más sustanciales de apropiación y uso de tierras en el Bajío, aunque para esto se tuvo que esperar a que se pacificaran las confrontaciones entre chichimecas y españoles a finales del XVI (Op Cit).

De acuerdo con Moreno-Toscano y Florescano el Bajío fue una región económica inducida por el gran desarrollo de la minería, que a su vez demandó y generó espacios agrícolas cercanos para alimentar a las ciudades mineras abajeñas, además de satisfacer la demanda de productos agrícolas del centro de México y núcleos de occidente. Además, en San Luis de la Paz, San Miguel el Grande y Dolores (fuera del Bajío) la ganadería también tuvo un fuerte desarrollo que dio paso a importantes asentamientos fabriles de telas dentro del Bajío. De esta manera, fue generado un amplio comercio entre la ciudad capital y el centro de Nueva España, lo mismo que hacia el norte y occidente. Además, hay que tomar en cuenta las obras hidráulicas de los siglos XVI y XVII, como la laguna de Yuriria o el canal inducido del Lerma (llamado Brazo Moreno) entre Valle de Santiago y Salamanca (Ruiz, 2002); además de que en lo subsiguiente seguirían desarrollándose proyectos como pozos de agua, presas o cajas de agua, entre otros. A fines del siglo XVIII el Bajío era ya una región con actividades mineras, agrícolas, manufactureras y comerciales y resultaba *“sin duda la zona más urbanizada de Nueva España en esa época”* (Moreno-Toscano y Florescano, 1993: 392).

Moreno-Toscano y Florescano también indican que en esa misma época, al este del Bajío (Dolores Hidalgo, San Miguel el Grande, San Luis de la Paz...), se desarrolló de manera importante la producción lanar, pero todavía más significativo en términos geográficos, la producción derivada en telas permitió la aparición de importantes centros fabriles, lo mismo que desarrollar un extenso comercio con la capital y el centro de Nueva España, así como con los mercados del norte y occidente (OP Cit: 392). Para los autores, la conformación del Bajío es un buen ejemplo de cómo se estructura una región a partir de las fuerzas exógenas y endógenas, las primeras representadas por la demanda exterior existente sobre los productos minerales abajeños, y las segundas resultantes de “fuerzas económicas y sociales arraigadas a la región”. Al respecto un geógrafo contemporáneo, Omar Moncada, señala que *“buscando oro y plata, los españoles encontraron la verdadera riqueza de México: su agua y suelo, y como ejemplos aparecen El Bajío o el Valle del Lerma, entre muchos otros”*.

La demanda exterior de los productos abajeños no solo era hacia la corona Española, sino en principio hacia la propia ciudad de México, desde la cual, como suele ocurrir en la actualidad, se compraban los productos del Bajío en la modalidad de insumos, para transformarlos y devolverlos con un valor añadido. Además de esta situación, los inversionistas de la región comenzaron a adquirir ranchos agrícolas, a fin de reducir la fricción del espacio que representaba abastecer y abastecerse de la ciudad de México, con los riesgos de asalto que presentaba el camino. Posteriormente, esos ranchos se convertirían en importantes localidades urbanas y centros agrícolas, pero además (también interesante en términos geográficos), este incipiente sistema de ciudades con el tiempo generó los efectos multiplicadores que impulsaron el crecimiento económico, social y cultural (Op Cit: 393-394).

Otro hecho interesante desde una perspectiva de configuración territorial por factores exógenos o endógenos fue la introducción de las vías férreas al país y al Bajío, particularmente porque benefició lo mismo que marginó del crecimiento económico a unos y otros centros urbanos. Por ejemplo, según nos narran Moreno-Toscano y Florescano, la ciudad de León le competía a Guadalajara la tercera

posición a nivel nacional, pero dado que la traza de la red del ferrocarril la excluyó en un primer momento, incluso entró en un periodo de decadencia y registró despoblamiento (Moreno-Toscano y Florescano, 1993: 418). No obstante, la traza del ferrocarril también permitió conectar de mejor manera al Bajío con las ciudades de México, Guadalajara y con la frontera norte, con lo que se estaría fomentando el incremento de las exportaciones hacia los Estados Unidos de América (Ruiz, 2002).

Para abordar al Bajío contemporáneo se retoma la propuesta de Martínez (1999), quien propone un Bajío compuesto de 38 municipios (por observarse en lo siguiente), en su mayoría pertenecientes al estado de Guanajuato, para después abrir o ampliar la región a otras ciudades y municipios a fin de percibir los alcances territoriales y vislumbrar cartográficamente a la ciudad-región propuesta. No obstante esta propuesta, es conveniente tener en cuenta al sistema de ciudades León-Irapuato-Celaya, del Consejo Nacional de Población (CONAPO, 1991: 268-272), el cual incluye ciudades no necesariamente abajeñas como Dolores Hidalgo, San Luis de la Paz o San José Iturbide. El sistema León-Irapuato-Celaya integra un total de dieciocho ciudades: León, Irapuato, Celaya, Guanajuato, Silao, Salamanca, Valle de Santiago, Pénjamo, Abasolo, Dolores Hidalgo, Moroleón, Acámbaro, San Luis de la Paz, San Francisco del Rincón, San Miguel de Allende, Salvatierra, San José Iturbide y Victoria. Pénjamo y León abren el sistema guanajuatense a la ciudad de La Piedad, en Michoacán; Celaya lo hace para Querétaro; y San Luis de La Paz hacia San Luis Potosí.<sup>1</sup> Con base en esta primera extensión del Bajío, y apoyados del índice de primacía y la regla *rango-tamaño*, se estableció su estructura urbano-regional entre 1970 y 2000.

El índice de primacía es la razón estadística sobre qué tan grande es una ciudad en relación a la siguiente y se apoya de la regla *rango-tamaño*,<sup>2</sup> la cual atiende el tamaño y el rango de la ciudad o localidad; el tamaño sugiere que el volumen de la población es proporcional a la especialización o diversificación de

---

<sup>1</sup> A su vez, esas tres ciudades no guanajuatenses se integran con otros sistemas más amplios de los estados de Michoacán, Querétaro y San Luis Potosí.

<sup>2</sup> Regla rango-tamaño  $P_r = P_1 / r$

Donde,  $P_r$  es la población de una localidad de rango  $r$ , y  $P_1$  la población de la localidad más grande del sistema.

funciones de un asentamiento; mientras que el rango, al lugar que ocupa una ciudad o localidad dentro de un sistema de ciudades y localidades.

En otro orden, la regla *rango-tamaño* establece que la ciudad inmediata a la más grande, es la mitad del tamaño de esta última, y así consecutivamente. Sin intentar tomarla con tal precisión, esta regla establece un patrón básico del sistema de asentamientos urbanos, en los siguientes sentidos:

- Una ciudad mantiene un área de influencia (*hinterland*) sin que exista otra de igual tamaño, puesto que está dado un orden jerárquico entre los asentamientos urbanos en donde una ciudad ocupa el lugar central (ya que el desarrollo es geográficamente desequilibrado).
- Dos ciudades del mismo tamaño de población son semejantes en su tamaño de actividades económicas, equipamiento, infraestructura, y demás funciones urbanas.
- El orden jerárquico dado entre el sistema de asentamientos urbanos es permanente en el tiempo, difícilmente las ciudades de la mayor primacía serán sustituidas, o bien, las ciudades de la menor jerarquía difícilmente alcanzarán y sustituirán a la mayor del sistema (*relaciones invariantes en el tiempo*. Kunz, 1991).
- Cualquier centro urbano, por muy elemental que sea, ocupará un lugar central con respecto a otros asentamientos más pequeños (Benko y Lipietz, 1994:23-26).

Aún sin determinar propiamente leyes, podemos construir hipótesis con base en patrones previamente observados. Tomándolas con cuidado la *regla rango-tamaño* y las *relaciones invariantes en el tiempo* son dos patrones con los cuales es posible aproximarnos a los fenómenos urbano-regionales. En relación con la regla rango-tamaño Benko y Lipietz dicen: “*el tamaño, la gama de actividades de un lugar central, depende de su lugar en la red urbana jerarquizada*”; y una ambivalencia que tiene lugar es el hecho de que existen localidades pequeñas y pobres porque hay ciudades de jerarquía mayor ocupando el puesto de la opulencia; sin embargo, según los autores, hasta en la localidad más humilde, una localidad urbana es

siempre el lugar central de una periferia, en una estructura más fina (Benko y Lipietz, 1994: 23-26).

En cuanto a las *relaciones invariantes en el tiempo* dentro de un sistema de ciudades (o localidades, o asentamientos...), nos refieren a que los cambios en tamaño y funciones que se registren en una ciudad son proporcionales a los cambios ocurridos en el resto de las ciudades del sistema; es decir, los cambios de tamaño de población, del número de actividades productivas, de servicios ofrecidos, o cualquier otro cambio, guardarán cierta proporción entre la ciudad de mayor jerarquía con respecto a las de menor rango. Los cambios de tamaño de una ciudad son naturales, pues son espacios dinámicos; si la importancia que ostenta una ciudad varía en el tiempo, pero las relaciones que guarda con el sistema cambian proporcionalmente, se tiene una relación invariante en el tiempo (Kunz, 1991:20-21). En complemento con la regla rango-tamaño, se puede decir que el tamaño de los asentamientos, y con ello la jerarquía entre ellos, se mantendrá en el tiempo y espacio. Lo que a fin de cuentas se mantiene es la estructura jerárquica y espacial del tamaño proporcional de las localidades, del nivel especialización y diversidad económica, del grado de integración y marginación de los asentamientos, y de las áreas de influencia o alcance de una ciudad central.

Respecto a la región del Bajío, aunque éste no desaparecerá como región agrícola, la revaloración del capital a nivel internacional trae consigo una reestructuración del posicionamiento de las ventajas comparativas y de la jerarquía de las ciudades de la región. Finalmente, tras varios siglos de conformación económica, se estructuró en el Bajío un patrón territorial capaz de someter al resto del estado de Guanajuato debido a que tuvo lugar una fuerte articulación entre las ciudades de León, Irapuato, Celaya y Salamanca, ubicadas en el corredor industrial, polarizando las actividades económicas y la población de la entidad (alrededor de 50% de los habitantes), con el consecuente desequilibrio para el resto del estado de Guanajuato (Ávila, 1994: 50-51).

En 1970, el Bajío no contenía una ciudad millonaria (ver cuadro 1); fue hasta 1990 cuando la zona metropolitana de León (ZM de León) alcanzó los 810,570

habitantes, y diez años después pasaría a ser una gran metrópoli con más de un millón de habitantes. De acuerdo con su dinámica de crecimiento poblacional, la ZM de León es una ciudad que marca su predominancia jerárquica con respecto a las demás ciudades abajeñas, tanto en los años anteriores como en los venideros, según se pueden apreciar sus tasas de crecimiento, de 3.7% de 1970 a 1990 y de 3% entre 1990-2000, lo que implica que en el 2010 podría alcanzar 1,449,606 habitantes, es decir un incremento de 363,606 nuevos residentes. Esto le ha valido para mantener un índice de primacía tan distante de las demás ciudades abajeñas (de 32.39 en el año 2000. Cuadros III.1 y III.2, Mapa III.1). En cambio, las ciudades de Irapuato, Celaya y Salamanca (de rango 2), las cuales siguen a León en primacía,<sup>3</sup> cuentan con un crecimiento más compacto entre ellas.<sup>4</sup>

Cuadro III.1. Índice de primacía para las primeras 20 ciudades del Bajío, 1970

	<b>Localidad</b>	<b>Población</b>	<b>Índice</b>	<b>Rango</b>
1	León	392,069	29.36	2
2	Irapuato	116,651	8.74	2
3	Celaya	79,977	5.99	3
4	Salamanca	61,039	4.57	3
5	Abasolo	44,192	3.31	4
6	La Piedad -Santa Ana Pacueco	39,803	2.98	4
7	Guanajuato	36,809	2.76	4
8	Lagos de Moreno	33,782	2.53	4
9	Acámbaro	32,257	2.42	4
10	Silao	31,825	2.38	4
11	Cortazar	25,794	1.93	4
12	Moroleón	25,620	1.92	4
13	San Miguel de Allende	24,286	1.82	4
14	Salvatierra	18,975	1.42	4
15	Dolores Hidalgo	16,849	1.26	4
16	Valle de Santiago	16,517	1.24	4
17	Juventino Rosas	15,859	1.19	4
18	Uriangato	14,626	1.10	5
19	San Luis de la Paz	12,654	0.95	5
20	Romita	11,947	0.89	5

Fuente: Cálculos con base en Censo de Población y Vivienda 1970.

<sup>3</sup> En conjunto las ciudades de ZM de León, Irapuato, Celaya y Salamanca concentraron en el año 2000 a 54.3% del total de la población (1,819,899 habitantes); en 1990 la proporción era de 52%.

<sup>4</sup> Vale la pena revisar los datos de los cuadros 1 y 2, con los que se aprecia, por ejemplo que de 1970 a 1990, Celaya fue la ciudad con la mayor tasa de crecimiento (5%), y continuó como la mayor de 1990 a 2000 (2.7%).





Cuadro III.2. Índice de primacía para las primeras 20 ciudades del Bajío, 2000

	Localidad	Población	Tasa de crecimiento 1970-1990	Tasa de crecimiento 1990-2000	Índice	Rango
1	ZM de León	1,086,001	3.7	3.0	32.39	1
2	Irapuato	319,148	4.2	1.9	9.52	2
3	Celaya	277,750	5.0	2.7	8.28	2
4	Salamanca	137,000	3.5	1.1	4.09	2
	La Piedad - Santa Ana		3.1	1.0		3
5	Pacueco	81,017			2.42	
6	Lagos de Moreno	79,592	3.2	2.3	2.37	3
7	Guanajuato	74,874	3.5	0.2	2.23	3
8	Silao	61,661	2.3	2.0	1.84	3
9	San Miguel de Allende	59,691	3.5	2.1	1.78	3
10	Valle de Santiago	58,837	6.2	0.5	1.76	3
11	Acámbaro	55,516	2.4	0.6	1.66	3
12	Cortazar	53,886	2.9	1.7	1.61	3
13	Dolores Hidalgo	50,391	4.4	2.4	1.50	3
14	Uriangato	45,691	4.8	1.9	1.36	4
15	San Luis de la Paz	42,588	4.7	2.9	1.27	4
16	Moroleón	40,512	2.4	-0.2	1.21	4
17	El Pueblito	38,667	5.9	5.4	1.15	4
18	Juventino Rosas	35,775	3.2	1.9	1.07	4
19	Salvatierra	34,066	2.9	0.2	1.02	4
20	Pénjamo	32,035	5.5	1.7	0.96	4

Fuente: Cálculos con base en Censos de Población y Vivienda 1970,1990 y 2000.

Así, en la región del Bajío se pueden observar dos primeros aspectos en su estructura urbana que apoyan y, según se compruebe la hipótesis, difieren de la regla *rango-tamaño*. En primer lugar, el sistema jerárquico entre las ciudades del Bajío está dominado por la ZM de León (éste con índice de primacía de 32.39); inmediatamente después, encontramos a Irapuato (con índice de 9.52). En segundo lugar es de llamar la atención el hecho de que el índice de primacía entre Irapuato y la siguiente ciudad (Celaya) es de una distancia estadística muy reducida (9.52 y 8.28, respectivamente). Todavía hay que considerar a la ciudad de Salamanca, ésta sí con un índice de primacía que la coloca a la mitad jerárquica de la inmediatamente más grande (Celaya), aunque su ubicación geográfica es intermedia entre Irapuato y Celaya (Mapa III.1). De tal manera que no se observa que Irapuato (junto con la fuerza gravitacional que le da la conurbación con Salamanca) inhiba el crecimiento urbano de Celaya, como podría esperarse según la regla *rango-tamaño*.

Esta fue una de las razones por la que se optó por manejar la hipótesis de que Irapuato, Celaya y Salamanca funcionarían como un sólo conglomerado urbano; que sus actividades económicas y urbanas funcionaban como una *ciudad-región* en el centro del Bajío (Mapa III.1).

De tal manera que si consideráramos el conjunto de esta “ciudad-región” tendríamos que en 1970 sumaba 257,667 habitantes, y para el año 2000 eran ya 733,898 residentes directos; con una tasa de crecimiento de 4.3% entre 1970 y 1990, y de 2% en los noventa. Del mismo modo, se puede esperar que la población en conjunto de estas ciudades llegue a los 896,359 habitantes en el 2010.

Cuadro III.3. Relación poblacional y económica entre ZM-León e Irapuato-Celaya-Salamanca

	Población			Personal ocupado 1998	Valor agregado 1998
	1970	2000	Tasa de crecimiento		
ZM de León	392,069	1,086,001	3%	32.4%	20.4%
Irapuato-Celaya-Salamanca	257,667	733,898	2%	22.4%	19.6%

Fuente: cálculos con base en Censos de Población y Vivienda 1970,1990 y 2000. Censos económicos.

Como se puede observar en el cuadro III.3, aún considerando a Irapuato, Celaya y Salamanca como una sola ciudad-región, la ZM de León se mantiene como el conglomerado urbano más grande en cuanto número de habitantes, personal ocupado y valor agregado, aunque en este indicador es apenas superior. En caso de desglosar los sectores económicos en ramas de actividad de ambas espacios urbanos, resulta que Irapuato-Celaya-Salamanca cuenta con el mayor número de actividades económicas especializadas.<sup>5</sup> De un total de 87 ramas de actividad, esta ciudad-región resultó especializada en 58, lo que la vuelve una economía por demás diversificada. Para el caso de la ZM de León, las ramas especializadas son 27. Desde luego que esta zona metropolitana cuenta con una economía diversificada,

<sup>5</sup> Estimación con base en el Índice de especialización:  $(e_{ij} / e_{tj}) / (E_{in} - e_{tj})$ ; en donde:  $e_{ij}$  = valor en el sector “i” de la localidad “j”;  $e_{tj}$  = valor total en la localidad “j”;  $E_{in}$  = valor en el sector “i” del agregado regional;  $E_{tn}$  = valor total en el agregado regional. Para determinar si un municipio se encuentra especializado, o no, deberá de presentar un índice de especialización superior a “1” en cada uno de sus sectores o ramas de actividad. Cuando una localidad, ciudad, municipio... cuenta con más de la mitad del total de actividades con índice de especialización positivo, se considera que es una economía diversificada.

solo que la ciudad–región propuesta la superaría considerablemente, aún estando con un volumen de población y de personal empleado menores.

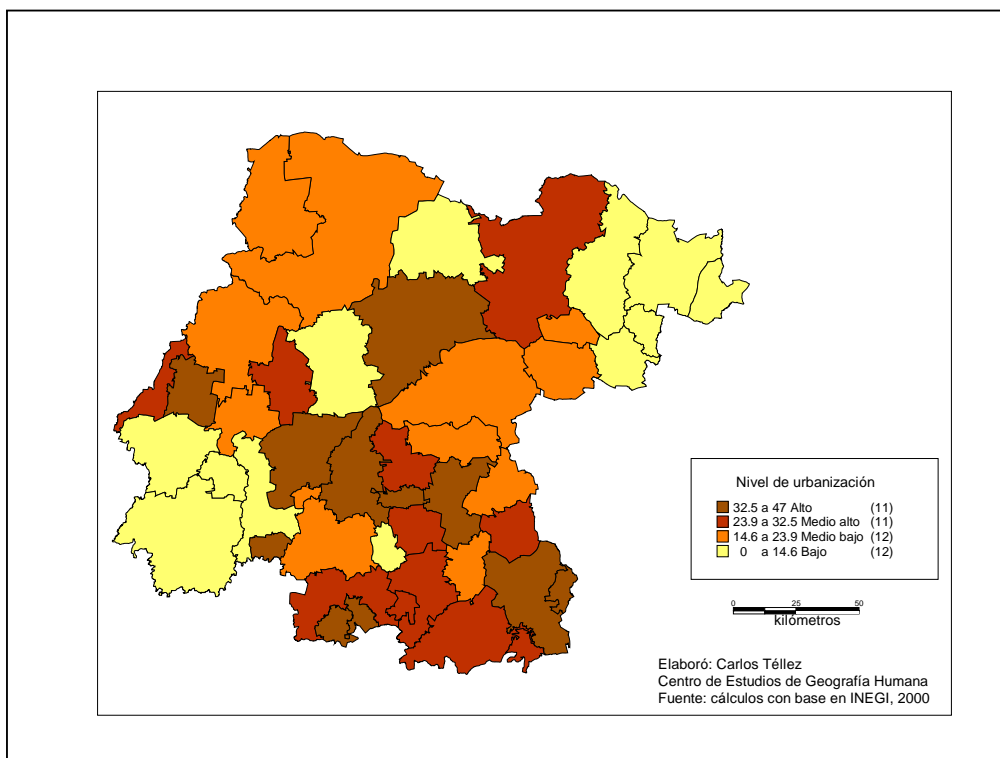
### **III.2. Índice de consolidación urbano-regional en el Bajío**

Para obtener cartográficamente la dimensión de la posible *ciudad-región* planteada entre Irapuato, Salamanca y Celaya, se empleó el *índice de consolidación urbano-regional* (ICUR). Se trata de un indicador sustentado en la concepción de la urbanización difusa, útil para medir el área de influencia de los procesos urbanos actuales, como en el caso del corredor industrial del Bajío, en donde durante los noventa se instalaron diversas plantas manufactureras no tradicionales en la región, especialmente cerca de las ciudades, pero no dentro, con lo que funcionaron como un factor difusor de la urbanización regional. El ICUR es un índice compuesto de cinco indicadores, correlacionados mediante la técnica de componentes principales: 1) población total, 2) la densidad de población, 3) porcentaje de población económicamente activa no agrícola, 4) el nivel de urbanización, 5) el valor agregado censal bruto en manufacturas, comercio y servicios (no financieros), y 6) distancia en kilómetros entre los municipios y el lugar central elegido. El valor metodológico del ICUR es que para el caso de esta región logra una agrupación más compacta de municipios dentro del corredor industrial, lo mismo que la disposición gradual de los municipios según su nivel de consolidación. Para elaborar el siguiente conjunto de mapas, fueron seleccionadas distintas ciudades que funcionaron en la matriz estadística como lugares centrales, a fin de observar cartográficamente si la consolidación urbano-regional mostraba alguna diferencia en su forma (como posible efecto de cambio de influencia geográfica) según si el lugar central era ZM de León, Irapuato, Celaya, Salamanca o la ciudad de Guanajuato, también con la intención de saber si alguna de esas ciudades estaba funcionando como núcleo urbano especializado en alguna actividad en particular, dentro de una posible estructura policéntrica de la posible *ciudad-región*.

En principio, la figura III.1 es resultado de un cociente en donde únicamente se divide a la población urbana entre la población total de cada municipio, así se obtiene el nivel de urbanización (uno de los seis indicadores del ICUR). Lo que debe

de resaltarse es que con este simple indicador, finalmente se obtiene un mapa bastante heterogéneo, en donde hay municipios con altos niveles de urbanización en distintas partes del territorio de Guanajuato. En cambio, con el ICUR se obtuvo una cartografía más homogénea que, finalmente, reduce los sesgos que presenta el simple nivel de urbanización (siguientes figuras).

figura III.1 Guanajuato. Nivel de urbanización



Uno de los indicadores considerados en la matriz del ICUR es la distancia de las localidades del sistema en relación con la que ocupa el lugar central. De tal manera que el ICUR fue calculado repetidamente mediante *componentes principales* modificando dos de sus variables: el lugar central y la distancia. De tal manera que se estimó el índice con base en cinco lugares centrales (ZM de León, Irapuato, Salamanca, Celaya y Guanajuato), con el resultado constante de delinearse el corredor industrial abajeño en cualquiera de los resultados, con algunos cambios en el número de municipios en cada rango, pero finalmente sin grandes diferencias territoriales (ver figuras III.2-III.6).

Cuadro III.4. Consolidación urbano-regional en el Bajío, según lugar central en Celaya, Irapuato, Salamanca, León o Guanajuato

Índice	Lugar central en...				
	Irapuato	Salamanca	Celaya	León	Guanajuato
Alto	León	León	León	León	León
	Querétaro	Querétaro	Querétaro	Querétaro	Querétaro
	Celaya	Celaya	Celaya	Celaya	Celaya
	Irapuato	Irapuato	Irapuato	Irapuato	Irapuato
	Silao	Silao	Silao	Silao	Silao
	Salamanca	Salamanca	Salamanca	Salamanca	Salamanca
	Villagran	Villagran	Villagran	Villagran	Villagran
	Uriangato	Uriangato	Uriangato	Uriangato	Uriangato
	Piedad La	Correg	Correg	Piedad La	Piedad La
	Correg	Piedad La	Piedad La	San Francisco Del Rincón	Moroleón
	Moroleón	Moroleón	Moroleón	Correg	Correg
		Cortázar	Cortázar	Guanajuato	Guanajuato
				Moroleón	
Medio Alto	Cortázar	Guanajuato	Guanajuato	Cortázar	Cortázar
	Guanajuato	San Francisco Del Rincón	Jaral Del Progreso	Purísima Del Rincón	San Francisco Del R.
	San Francisco Del Rincón	Jaral Del Progreso	San Francisco Del Rincón	Lagos de Moreno	Jaral Del Progreso
	Jaral Del Progreso	Salvatierra	Salvatierra	Jaral Del Progreso	Purísima Del Rincón
	Salvatierra	Santa Cruz De Juventino Rosas	Santa Cruz De Juventino Rosas	Santa Cruz De Juventino Rosas	Lagos de Moreno
	Santa Cruz De Juventino Rosas	Purísima Del Rincón	Purísima Del Rincón	Salvatierra	Salvatierra
	Purísima Del Rincón	Lagos de Moreno	Acambaro	Valle De Santiago	Santa Cruz De Juventino R.
	Lagos de Moreno	Acambaro	Lagos de Moreno	Cueramaro	Acambaro
	Valle De Santiago	Valle De Santiago	Apaseo El Grande	Apaseo El Grande	Valle De Santiago
	Apaseo El Grande	Apaseo El Grande	Apaseo El Alto	Apaseo El Alto	Apaseo El Grande
	Acambaro	Apaseo El Alto	Valle De Santiago		Apaseo El Alto
	Apaseo El Alto				
Medio Bajo	Comonfort	Comonfort	Comonfort	Comonfort	Allende
	Allende	Allende	Allende	Acambaro	Comonfort
	Cueramaro	Yuriria	Tarandacuao	Allende	Dolores Hidalgo
	Abasolo	Cueramaro	Yuriria	Romita	Cueramaro
	Yuriria	Tarandacuao	Santiago Maravatío	Abasolo	Abasolo
	Tarandacuao	Abasolo	Cueramaro	Dolores Hidalgo	Yuriria
	Dolores Hidalgo	Santiago Maravatío	Tarimoro	Yuriria	Tarandacuao
	Pueblo Nuevo	Tarimoro	Dolores Hidalgo	Pueblo Nuevo	San Luis De La Paz
	Tarimoro	Dolores Hidalgo	Abasolo	Santiago Maravatío	Romita
	Santiago Maravatío	Pueblo Nuevo	San José Iturbide	Pénjamo	Santiago Maravatío

	Pénjamo	Pénjamo	San Luis De La Paz	San Luis De La Paz	Pueblo Nuevo
	Romita	Romita	Pueblo Nuevo	Manuel Doblado	Tarimoro
	San Luis De La Paz	San José Iturbide	Pénjamo		Pénjamo
		San Luis De La Paz	Romita		San José Iturbide
<b>Bajo</b>	Huanimaro	Huanimaro	Huanimaro	Tarandacua	Huanimaro
	San José Iturbide	Manuel Doblado	Manuel Doblado	Tarimoro	Manuel Doblado
	Manuel Doblado	San Felipe	San Felipe	Huanimaro	San Felipe
	San Felipe	Coroneo	Coroneo	San Felipe	Ocampo
	Jerecuaro	Jerecuaro	Jerecuaro	San José Iturbide	Doctor Mora
	Coroneo	Doctor Mora	Doctor Mora	Ocampo	San Diego De La Unión
	Doctor Mora	Ocampo	Ocampo	San Diego De La Unión	Coroneo
	Ocampo	San Diego De La Unión	San Diego De La Unión	Doctor Mora	Jerecuaro
	San Diego De La Unión	Tierra Blanca	Tierra Blanca	Jerecuaro	Tierra Blanca
	Tierra Blanca	Victoria	Victoria	Coroneo	Victoria
	Victoria	Santa Catarina	Santa Catarina	Tierra Blanca	Xichu
	Santa Catarina	Xichu	Xichu	Victoria	Santa Catarina
	Xichu	Atarjea	Atarjea	Santa Catarina	Atarjea
Atarjea	San Luis De La Paz		Xichu		
			Atarjea		

Fuente: cálculos propios con base en INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000; Censos económico 1999

Lo que se aprecia en la cartografía es ese cambio gradual que ya se mencionaba entre el núcleo urbano-regional y los municipios periféricos a éste; quedando con los valores más altos municipios como León, Irapuato, Celaya o Salamanca, y con los valores más bajos municipios como San Luis de la Paz, Acámbaro o San Felipe.

Figura III.2. Consolidación urbano-regional del Bajío, con lugar central en León

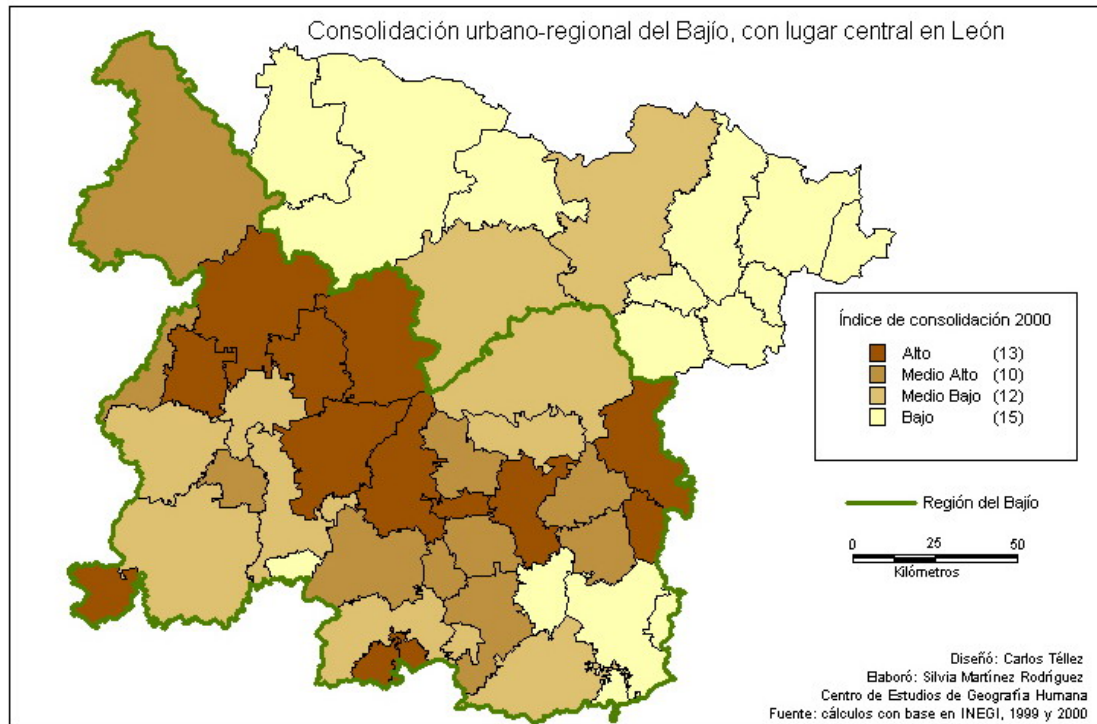


Figura III.3. Consolidación urbano-regional del Bajío, con lugar central en Irapuato

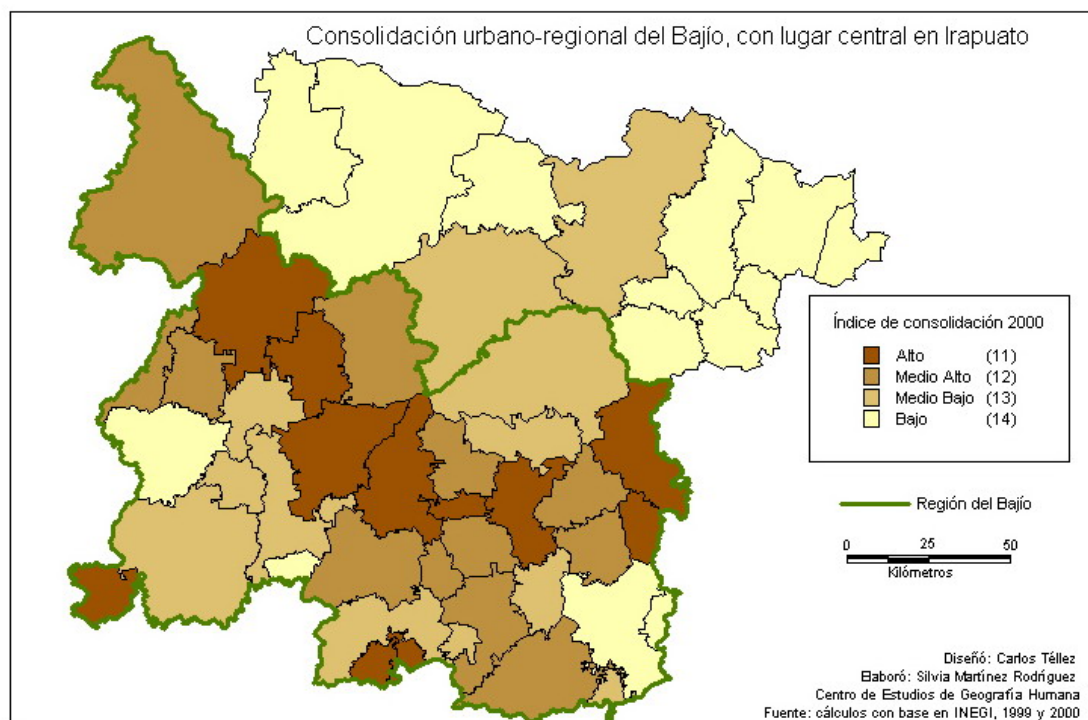




Figura III.4. Consolidación urbano-regional del Bajío, con lugar central en Celaya

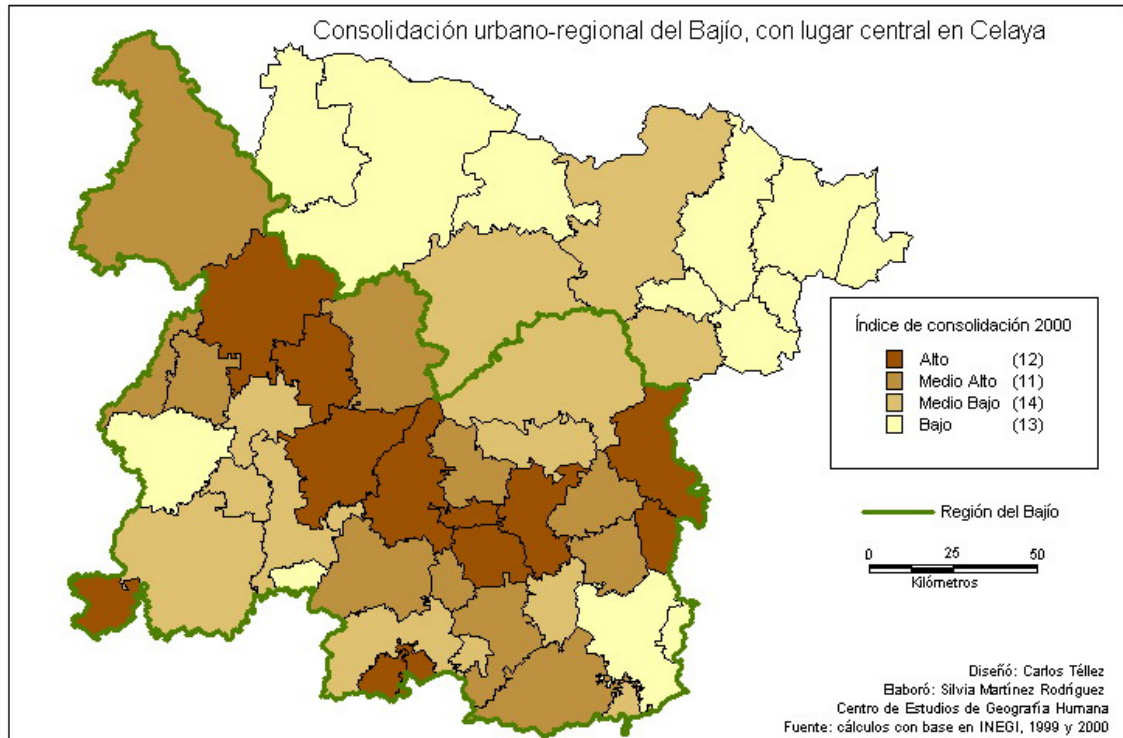


Figura III.5. Consolidación urbano-regional del Bajío, con lugar central en Salamanca

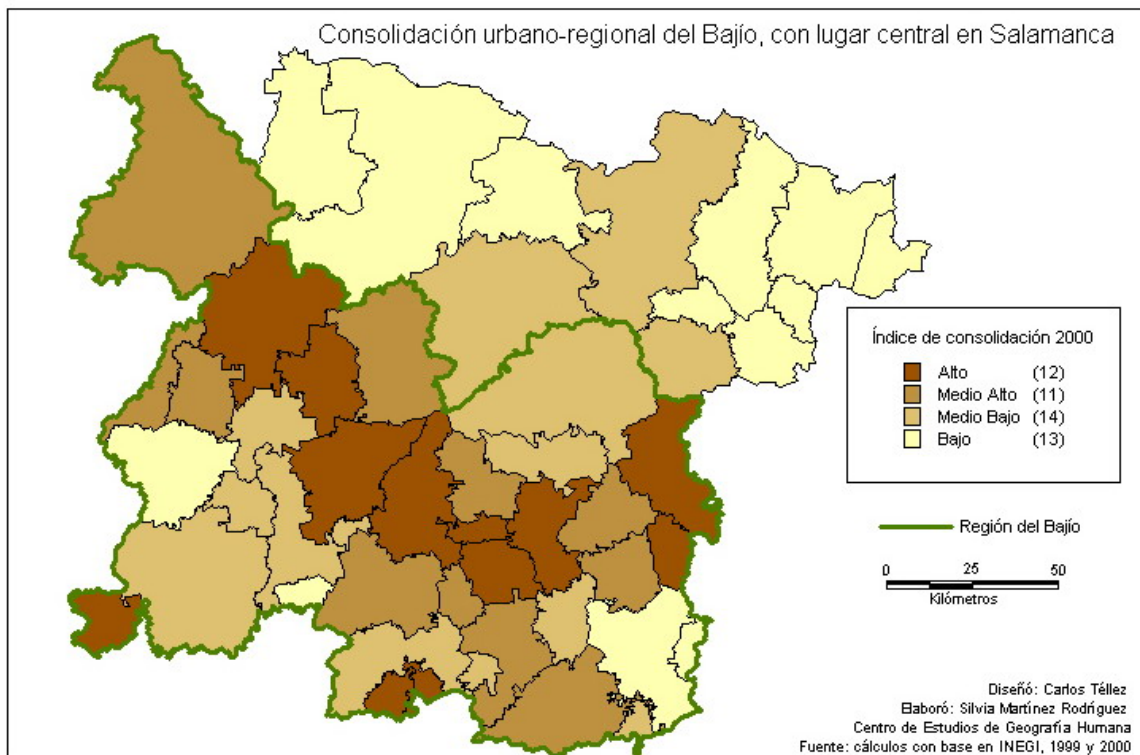
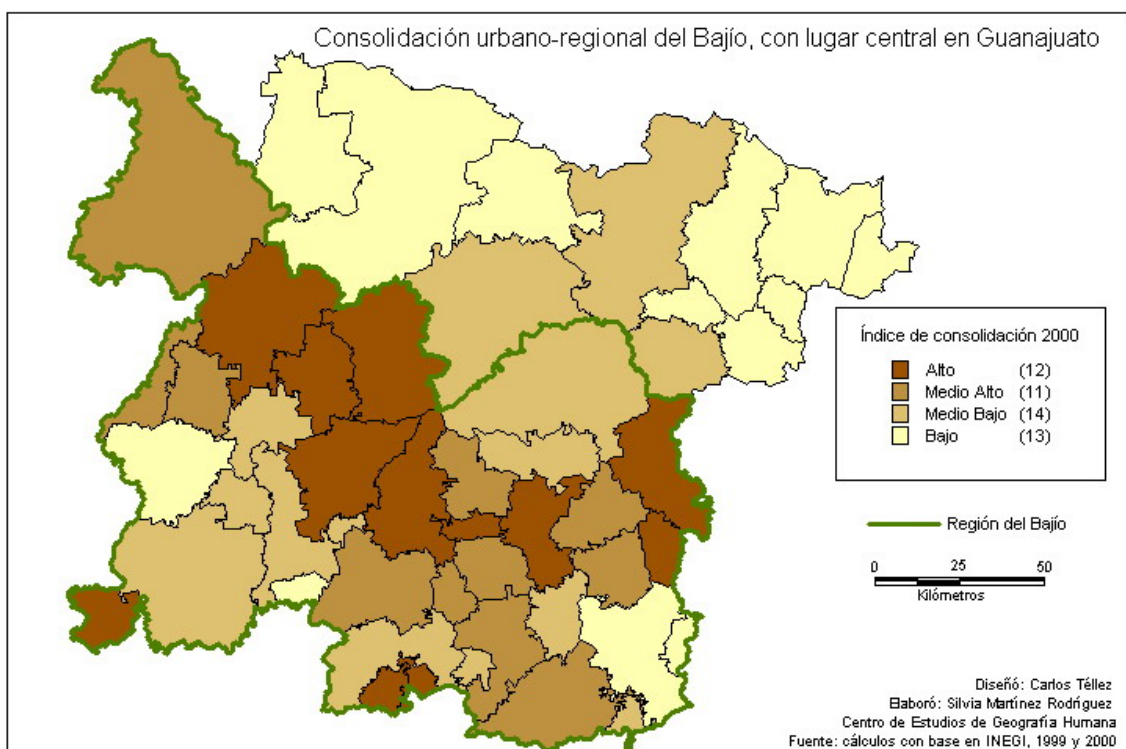


Figura III.6. Consolidación urbano-regional del Bajío, con lugar central en Guanajuato



Lo que se observa en esta primera aproximación cartográfica, de acuerdo con el índice de consolidación, es que prevalece la forma regional del corredor industrial del Bajío, descrito desde los años ochenta. No obstante, no es un resultado tan claramente esperado; en caso de solo haber calculado un cociente de nivel de urbanización (en donde se divide a la población de localidades urbanas entre el total del municipio correspondiente), el resultado habría sido un mapa más heterogéneo con mucho más municipios en tonos oscuros o con altos niveles de urbanización distantes del corredor, tal y como se puede ver en la figura 2.

Aunque conforme se va expandiendo el fenómeno urbano y ganando espacio por medio de la urbanización difusa y la consolidación urbano-regional, en lo general el sistema urbano del Bajío mantiene sus relaciones invariables en el tiempo. En 1970 León era notablemente la cabeza en la jerarquía urbana del Bajío y treinta años después sigue ocupando esa posición, pero ahora con la figura de zona metropolitana al expandir su crecimiento (o influencia) urbano hacia la localidad de

San Francisco del Rincón (ver cuadros III.1 y III.2). En segundo lugar, también después de 30 años, sigue siendo para Irapuato; aunque debido a la cercanía geográfica con Salamanca, en el 2000 figura como una conurbación aun mayor. En ese mismo periodo, Celaya ocupa el tercer sitio jerárquico, solo que actualmente ejerce su influencia (lo mismo que se beneficia para atraer inversión productiva) sobre las ciudades y municipios de Apaseo el Alto, Apaseo el Grande y Cortazar (aunque esto corresponde a un incipiente proceso de conurbación o metropolización).

En cambio, también se pueden citar a las ciudades que sí superaron en nivel jerárquico a otras localidades de la región. En este caso aparece Silao, el cual en 1970 se ubicaba en el décimo lugar, y para el 2000 pasó al octavo, colocándose apenas atrás de Guanajuato. Por el contrario, Salvatierra es una ciudad que decae en el sistema abajeño, al pasar del décimo cuarto al décimo noveno lugar en esos treinta años, con lo que representa uno de los cambios más significativos del sistema (ver cuadros III.1 y III.2).

Dado el carácter territorial de las ciudades-región, se consideró conveniente abrir o ampliar la región del Bajío para tomar en cuenta el territorio próximo, de tal manera que la consolidación urbano-regional (o el fenómeno urbano expandido) no se viera supeditada a los límites político-administrativos del Bajío.<sup>6</sup> El resultado es una aproximación del nivel de consolidación o integración urbana en la región del Bajío, incluidos los espacios no física y urbanamente continuos; o bien, se tiene la visión territorial del fenómeno de urbanización difusa (ver siguientes figuras).

De la misma forma que con los primeros mapas sobre consolidación urbano-regional, el índice para la región expandida se calculó con base en cinco lugares centrales (nuevamente ZM de León, Irapuato, Salamanca, Celaya y Guanajuato), y nuevamente aparece configurado el corredor industrial abajeño. En ambos conjuntos de mapas resultantes, se aprecia la continuidad del corredor entre Querétaro y

---

<sup>6</sup> Para esta ampliación, se tomó en cuenta tanto los sistemas de ciudades de CONAPO de los estados de Jalisco, Michoacán, Querétaro, San Luis Potosí y Aguascalientes, a fin de incluir las ciudades conectadas con las abajeñas; también fue considerada la extensión de la planicie o región baja albergada entre estos estados, de tal manera de no violentar las condiciones naturales del Bajío.

Celaya, con lo que en primera instancia se puede indicar que Querétaro se consolida (en términos del índice) con este fenómeno urbano-regional.













Cuadro III.5. Indicadores del índice de consolidación urbano-regional en el Bajío y la región ampliada

Municipio	Población	Densidad	Nivel de urbanización	PEA no agrícola	valor agregado de actividades no agrícolas	Distancias con respecto a...				
						Irapuato	Salamanca	Celaya	León	Guanajuato
Aguascalientes	643419	545.3	46.7	230,230	11,639,765	196.00	216.00	257.00	128.00	185.00
Abasolo	79093	147.9	17.4	12,883	102,769	33.00	51.00	92.00	100.00	79.00
Acambaro	110718	117.9	30.2	23,017	334,098	132.00	112.00	71.00	199.00	180.00
Allende	134880	90.1	23.2	32,452	551,638	114.00	94.00	53.00	151.00	100.00
Apaseo El Alto	56817	126.0	26.5	11,320	752,566	80.00	64.50	22.50	151.50	132.50
Apaseo El Grande	68738	187.1	21.5	14,976	493,273	70.25	55.00	13.00	142.00	123.00
Atarjea	5198	13.9	0.0	549	260	280.00	266.00	230.00	350.00	230.00
Celaya	382958	661.1	42.5	121,482	6,779,389	62.00	42.00	0.00	129.00	110.00
Manuel Doblado	38309	47.8	16.4	6,715	74,789	82.50	103.50	144.50	56.75	105.00
Comonfort	67642	113.4	27.3	12,615	124,234	74.75	62.25	23.00	134.25	91.00
Coroneo	10347	22.6	14.6	1,963	22,429	149.00	123.50	82.75	221.25	193.00
Cortazar	81359	237.5	37.4	20,412	632,680	50.00	28.25	19.00	117.00	103.00
Cueramaro	25610	102.9	25.9	4,262	60,012	41.75	62.75	103.75	59.00	89.00
Doctor Mora	19943	68.6	10.6	2,881	11,520	170.00	150.00	120.00	207.00	150.00
Dolores Hidalgo	128994	81.1	19.5	26,193	415,199	101.00	121.00	93.00	111.00	55.00
Guanajuato	141196	139.7	37.6	43,059	824,400	47.00	67.00	110.00	57.00	0.00
Huanimaro	19693	159.5	12.0	2,118	28,624	50.00	71.00	112.00	118.00	97.00
Irapuato	440134	559.7	40.2	130,303	4,410,772	0.00	21.00	62.00	68.00	47.00
Jaral Del Progreso	31803	208.1	37.0	6,189	106,996	51.50	33.50	34.00	121.50	118.00
Jerecuaro	55311	66.8	8.5	5,369	41,826	117.50	102.25	62.50	202.00	172.00
León	1134842	959.1	46.9	413,221	16,423,973	68.00	88.00	129.00	0.00	57.00
Moroleón	47132	262.0	43.0	15,825	508,290	71.75	52.50	76.00	140.50	119.50
Ocampo	20984	19.1	14.8	2,621	24,587	180.00	178.00	182.00	100.00	139.00
Pénjamo	144426	81.4	15.7	20,241	545,130	54.00	72.00	113.00	121.00	100.00
Pueblo Nuevo	10398	127.9	17.4	1,368	33,719	18.00	30.00	74.00	86.00	65.00
Purísima Del Rincón	44778	213.7	28.2	14,219	371,760	99.00	119.00	157.00	22.00	87.00
Romita	51825	105.1	17.7	6,628	144,319	47.00	67.00	103.00	45.00	37.00
Salamanca	226654	292.8	36.9	55,109	3,088,604	21.74	0.00	42.00	88.00	67.00
Salvatierra	94558	186.2	32.2	16,326	244,026	99.00	79.00	38.00	166.00	147.00
San Diego De La Unión	34088	32.9	8.5	3,099	13,229	141.00	161.00	133.00	150.00	93.00

Municipio	Población	Densidad	Nivel de urbanización	PEA no agrícola	valor agregado de actividades no agrícolas	Distancias con respecto a...				
						Irapuato	Salamanca	Celaya	León	Guanajuato
San Felipe	95359	35.4	15.3	12,673	129,436	151.00	143.00	147.00	95.00	104.00
San Francisco Del Rincón	100239	193.6	32.5	32,301	1,097,688	91.00	111.00	152.00	25.00	80.00
San José Iturbide	54661	105.6	16.9	13,320	597,595	151.50	133.00	92.00	201.00	147.00
San Luis De La Paz	96729	53.2	23.9	17,643	182,394	149.00	169.00	129.00	159.00	103.00
Santa Catarina	4533	18.4	0.0	678	4,148	198.50	180.00	139.00	248.00	194.00
Santa Cruz De Juventino										
Rosas	65479	166.0	31.0	11,539	147,123	42.00	22.00	29.00	109.00	82.00
Santiago Maravatío	7151	88.0	26.3	841	8,557	114.75	70.00	55.00	158.00	137.00
Silao	134337	250.0	28.5	32,218	14,102,998	36.00	56.00	97.00	33.00	25.00
Tarandacua	11583	99.9	29.8	1,901	11,630	147.75	131.25	91.00	220.00	201.00
Tarimoro	37418	103.3	22.1	6,094	57,302	91.54	73.00	34.00	163.00	144.00
Tierra Blanca	14515	43.6	0.0	1,826	3,857	183.00	164.00	123.00	232.00	178.00
Uriangato	52931	357.9	43.2	17,239	308,671	77.00	57.00	76.00	144.00	123.00
Valle De Santiago	130821	156.5	22.5	21,440	265,263	43.00	23.00	49.00	110.00	89.00
Victoria	17764	18.9	0.0	1,922	4,271	194.00	174.00	144.00	231.00	140.00
Villagran	45941	465.9	35.4	10,976	636,624	39.75	21.25	18.75	109.25	113.00
Xichu	11323	13.2	0.0	1,127	2,932	256.00	236.00	206.00	293.00	184.00
Yuriria	73820	93.6	24.1	11,352	125,360	72.00	52.00	65.00	139.00	118.00
Encarnación de Díaz	46421	35.8	28.6	10,119	166,510	158.00	178.00	219.00	86.00	147.00
Jalostotitlán	28110	58.4	37.9	7,563	218,454	179.00	199.00	234.00	107.00	168.00
Lagos de Moreno	128,118	45.0	32.3	32,450	1,628,527	109.00	129.00	170.00	41.00	98.00
Ojuelos de Jalisco	27230	20.7	24.1	4,906	47,016	180.00	200.00	240.00	111.00	168.00
San Diego de Alejandría	6384	14.8	37.2	1,523	10,694	113.00	133.00	175.00	41.00	102.00
San Juan de los Lagos	55305	63.2	38.3	15,888	222,776	159.00	179.00	214.00	87.00	148.00
San Julián	14760	55.0	41.0	3,445	102,725	134.00	154.00	196.00	62.00	123.00
Teocaltiche	37999	41.6	28.3	9,172	76,107	212.00	232.00	267.00	140.00	201.00
Unión de San Antonio	15664	22.8	20.2	2,934	76,693	125.00	145.00	186.00	60.00	114.00
Villa Hidalgo	15381	30.1	37.6	4,051	143,489	239.00	259.00	294.00	167.00	228.00
Álvaro Obregón	19502	93.1	20.3	2,706	61,972	131.75	112.50	119.00	200.50	180.00
Angamacutiro	15108	51.2	16.2	1,448	13,172	85.00	103.00	144.00	152.00	131.00
Copándaro	9151	70.1	18.6	777	5,252	107.75	88.50	112.00	176.50	155.50
Cuitzeo	26269	106.3	28.7	5,091	46,598	87.75	68.50	92.00	156.50	135.50

Municipio	Población	Densidad	Nivel de urbanización	PEA no agrícola	valor agregado de actividades no agrícolas	Distancias con respecto a...				
						Irapuato	Salamanca	Celaya	León	Guanajuato
Charo	19169	109.8	11.9	4,079	7,025	142.75	123.50	125.00	211.50	190.50
Chucándiro	7463	52.9	0.0	459	3,050	120.00	100.00	124.00	188.00	167.00
Huandacareo	11808	217.3	28.4	2,419	38,068	107.75	88.50	112.00	176.50	155.50
Indaparapeo	16341	90.3	29.3	2,674	11,590	140.75	121.50	116.00	209.50	189.00
Morelia	620532	464.5	45.8	215,752	5,240,116	121.75	102.50	126.00	190.50	169.50
Morelos	10914	51.1	12.2	1,059	7,855	127.75	108.50	132.00	196.50	175.50
Numarán	9703	96.2	22.7	1,261	9,555	102.00	120.00	143.00	168.00	149.00
Penjamillo	20097	94.7	8.7	2,113	12,380	126.00	144.00	167.00	192.00	173.00
Piedad, La	84946	299.0	41.6	23,303	865,322	89.00	107.00	130.00	155.00	136.00
Puruándiro	71770	77.7	24.1	11,365	131,030	85.00	103.00	144.00	152.00	131.00
Queréndaro	13438	72.2	31.8	2,127	14,509	168.00	148.00	107.00	253.00	216.00
Santa Ana Maya	13952	118.5	24.5	2,179	22,078	93.75	74.50	98.00	162.50	141.50
Tarímbaro	39408	172.1	19.8	6,375	91,419	112.80	93.50	117.00	182.00	160.50
Zináparo	4084	81.0	0.0	727	4,990	114.00	132.00	155.00	180.00	161.00
Zinapécuaro	48917	94.1	23.0	8,725	132,266	156.00	136.00	95.00	223.00	204.00
José Sixto Verduzco	26500	116.8	19.1	2,677	23,305	53.00	71.00	112.00	120.00	99.00
Corregidora	74,558	303.3	39.4	24,264	1,111,017	109.00	90.00	50.00	160.00	229.00
Querétaro	641,386	844.0	46.3	235,413	18,073,586	103.00	83.75	44.00	154.00	223.00
Cerro de San Pedro	3404	26.7	0.0	757	25	263.00	269.00	228.00	200.00	216.00
Mexquitic de Carmona	48392	54.8	0.0	8,543	17,335	281.00	287.00	246.00	218.00	234.00
San Luis Potosí	670532	679.2	47.6	239,253	17,580,385	260.00	266.00	225.00	197.00	213.00
Santa María del Río	39066	23.6	14.9	7,544	61,802	247.00	251.00	210.00	257.00	201.00
Soledad de Graciano Sánchez	180296	641.6	47.0	59,514	1,018,577	262.00	268.00	227.00	199.00	215.00
Tierra Nueva	9582	19.0	26.9	1,581	9,103	246.00	250.00	209.00	256.00	200.00
Villa de Arriaga	14623	17.0	15.3	2,685	9,233	200.00	220.00	260.00	131.00	188.00
Villa de Reyes	40602	39.0	17.1	7,649	146,809	201.00	193.00	197.00	145.00	154.00
Zaragoza	21962	35.1	18.2	4,791	39,647	244.00	250.00	209.00	181.00	197.00

Fuente: cálculos propios con base en INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000; Censos económico 1999

Finalmente, se reelaboró el índice de consolidación en función de dos lugares centrales, nuevamente la ZM de León y la hipotética ciudad-región entre Irapuato-Salamanca-Celaya, con lo que en la cartografía nuevamente figura el corredor industrial, aunque con algunos cambios más visibles respecto a los municipios que se consolidan con uno u otro fenómeno urbano-regional. En el caso de la ZM de León, los municipios que jala a su área de influencia son San Juan de los Lagos, Jalostotitlan, San Julian y San Diego de Alejandría. En tanto que la ciudad-región hipotética atraería a Valle de Santiago, Apaseo el Grande y Salvatierra. Situación que no se observaba en la cartografía anterior (ver mapas III.7. y III.8.).

Respecto al resto de la región ampliada, se aprecia cartográficamente que ciudades como La Piedad e inclusive Morelia muestran una vecindad muy cercana a la configuración del corredor abajeño. Aunque éstas estarían funcionando predominantemente con otros sistemas urbanos y otras regiones, sería interesante averiguar hasta qué punto se integran funcionalmente como un fenómeno urbano de dimensiones regionales mucho más amplias. En el caso de Querétaro, se aprecia una vecindad mucho más estrecha con este corredor que con la zona metropolitana de la Ciudad de México (a pesar de que se ha visto a Querétaro como parte funcional de la ZMCM en un sentido megalopolitano).





### **III.3. Reorientación de las actividades manufactureras**

Al Bajío tradicionalmente se le ha conocido como “*el granero de México*” por su dedicación en las actividades agrícolas, sin embargo también tiene lugar la actividad agroindustrial y, desde los años noventa, como fenómeno reciente y de impacto regional considerable, el proceso de relocalización industrial con base en la lógica de las ventajas comparativas para fines propios de exportación, a través de la implantación de maquiladoras y fábricas de autopartes proveedoras de *General Motors* (en el corredor industrial) y otras armadoras importantes (ubicadas en otros estados). Entre los años 1999 y 2000, el estado de Guanajuato registró entre los 9,909 y 12,238 trabajadores empleados en 69 plantas maquiladoras (Morales, 2000:100). Además, se suma la proliferación de la maquila domiciliaria en zonas rurales con las que se crean espacios de “nueva industria domiciliaria”, espacios ya sea que cuenten, o no, con ese tipo de tradición y que a fin de cuentas buscan esa actividad por las constantes crisis económicas (Alonso, 2002:24-49). De tal manera que esta región tradicionalmente agropecuaria y agroindustrial resultó atractiva para la estrategia mundial de la división internacional del trabajo para la producción de bienes manufacturados.

De manera general, los subsectores que típicamente representan las mayores proporciones de valor agregado generado en una ciudad o núcleo urbano son los 61 y 62,<sup>7</sup> aunque el subsector de actividad que ahora lo hace en el Bajío es el 38, representando 31.3% del total en 1998 y 29% en el último año censal, 2003 (cuadro III.4). De acuerdo con la clasificación oficial de INEGI, en este sector caen las actividades relacionadas con la metalmecánica, los aparatos electrónicos y de precisión (actividades relacionadas con la industria maquiladora) y la industria automotriz (cuadro III.6).

---

<sup>7</sup> En ZM de León los sectores 61 y 62 representan respectivamente 22.4 y 18.3% del valor agregado; La Piedad-Santa Ana 33.8 y 23.9%; Cortazar 57.7 y 13.5%; Abasolo 28.5 y 31.3%; o Pueblo Nuevo 57.5 y 26.9%.



Cuadro III.6. Proporción del valor agregado de cuatro subsectores en el Bajío, 1998-2003

Subsector de actividad	1998	2003
Subsector 31 (alimentos, bebidas y tabaco)	12.8%	11.4%
Subsector 32 (textil, confección y calzado)	6.7%	6%
Subsector 38 (productos metálicos, eléctricos y automotriz)	31.3%	29%
Subsectores 61 y 62 (comercio al por mayor y por menor)	24.3%	24%

Fuente: INEGI, Censos económicos 1999 y 2004.

Hay que resaltar que el subsector 38 representaba en 1988 solo 7.2% del valor agregado generado en la región abajeña, con lo que en diez años su proporción aumentó 24.1%, al colocarse en 31.3% en 1998. Este incremento tan sustancial se debe a la incorporación de las plantas maquiladoras en la región, a las industrias automotrices y fábricas de producción de aparatos eléctricos y electrónicos. Aunque no en todo el territorio abajeño está abocado a este sector.

El desglosado del sector 38 (productos metálicos, maquinaria y automotrices), como ejercicio con base en la posible *ciudad-región* de Irapuato-Celaya-Salamanca, permite observar que ésta mantuvo en los años noventa de forma predominante el valor agregado generado (ver cuadro III.7), un elemento más para suponer tal hipótesis.

Cuadro III.7. Proporciones de valor agregado generado entre Irapuato-Celaya-Salamanca y la ZM León, según ramas del subsector 38 (porcentajes)

	1988		1993		1998	
	Ciudad-Región	ZM León	Ciudad-Región	ZM León	Ciudad-Región	ZM León
Fundición y moldeo de metales	57.3	42.7	18.6	81.4	9.8	90.2
Estructuras metálicas	62.6	37.4	39.5	60.5	54.3	45.7
Fabricación de muebles metálicos	68.1	31.9	62.8	37.2	23.6	76.4
Otros productos metálicos	70.5	29.5	18.1	81.9	18.7	81.3
Fabricación y ensamble de maquinaria para usos específicos	36.0	64.0	38.0	62.0	18.6	81.4
Fabricación y ensamble de maquinaria para usos generales	59.3	40.7	82.0	18.0	80.5	19.5
Fabricación y ensamble de maquinaria eléctrica	98.5	1.5	95.9	4.1	97.9	2.1
Producción y ensamble de radio, televisión y comunicaciones	5.0	95.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Fabricación y ensamble de aparatos domésticos	98.9	1.1	99.7	0.3	99.6	0.4

Industria automotriz	95.3	4.7	87.5	12.5	93.1	6.9
Fabricación y ensamble de instrumentos de precisión	36.0	64.0	61.3	38.7	51.4	48.6

Fuente: cálculos con base en Censos económicos, INEGI 1989-1999.

Por ejemplo, en 1998 para el caso de la fabricación y ensamble de maquinaria para usos generales, la ciudad-región generó 80% del valor agregado, mientras que la ZM de León se quedó en 19.5%. En la fabricación y ensamble de maquinaria eléctrica, la ciudad-región mantenía 97.9% del valor agregado, mientras que la zona metropolitana 2.1%. Un caso diferente ocurrió con la producción y ensamble de radio, televisión y comunicaciones, en donde dominó la ZM de León en 100%. Respecto a la fabricación y ensamble de aparatos domésticos nuevamente dominó la ciudad-región con 96.4%. Hay que mencionar que el dominio de la *ciudad-región* en estas ramas industriales sucede desde el año censal de 1989.

Cuadro III.8. Índice de especialización según subsectores en los municipios del Bajío, 2003

Ciudad o municipio	Sector económico																			Nº de sectores especializados
	Manufacturero									Comercio		Servicios								
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	61	62	82	83	92	93	94	95	96	97	
León de los Aldama-Sn Fco. Del Rincon	0.61	0.78	0.05	0.13	1.49	0.01	0.07	0.02	0.10	1.23	1.00	1.30	0.97	0.93	1.02	1.15	1.92	1.05	1.91	10
Irapuato	1.90	1.62	1.34	0.77	0.15	1.29	0.11	0.16	1.75	0.97	1.11	0.95	1.06	1.05	0.88	0.24	0.85	0.98	0.65	10
Celaya	1.38	0.90	0.85	0.18	0.73	0.16	0.30	2.03	1.16	1.18	0.94	0.74	1.13	1.12	0.81	1.18	0.61	1.13	0.12	8
Salamanca	1.13	0.92	0.68	0.42	5.08	0.53	0.12	0.21	1.01	0.64	0.96	0.71	0.97	1.04	0.84	1.03	0.66	1.05	0.76	7
Piedad de Cabadas, La -Santa Ana Pacueco	0.90	1.13	1.21	0.64	0.56	0.27	0.00	0.19	3.35	1.18	1.18	0.60	0.58	1.11	0.91	0.54	0.86	1.58	1.04	8
Lagos de Moreno	2.49	2.89	2.40	0.44	0.41	0.54	1.71	1.55	0.21	0.64	0.80	0.25	0.51	0.76	0.70	1.07	0.56	0.77	0.38	6
Guanajuato	0.45	0.06	1.09	0.40	0.02	1.22	0.00	0.38	0.37	0.32	1.33	0.75	0.83	1.00	2.52	0.85	0.70	1.00	1.70	7
Silao	0.55	0.16	0.58	1.25	0.02	0.84	0.00	5.38	0.07	0.53	0.76	0.47	0.72	1.27	0.59	0.66	0.36	0.77	0.52	3
San Miguel de Allende	1.51	0.10	3.33	0.54	0.00	0.85	0.08	0.44	3.32	0.60	1.01	2.24	3.05	1.32	2.10	0.83	0.67	0.70	0.93	8
Valle de Santiago	0.87	0.05	0.79	0.31	0.02	1.97	0.00	0.24	0.00	1.20	1.51	0.88	1.30	0.85	1.15	1.26	0.60	1.46	0.71	7
Acambaro	0.89	0.81	1.73	0.41	0.04	1.54	0.22	0.25	0.96	1.06	1.35	0.80	0.96	0.87	1.18	1.48	0.90	1.41	0.53	7
Cortazar	1.64	0.61	1.01	1.26	1.19	0.26	0.00	0.45	0.31	1.47	1.12	1.04	1.45	0.66	0.83	1.17	0.54	1.21	1.24	11
Dolores Hidalgo	0.79	0.04	2.26	0.53	0.00	20.36	0.00	0.25	0.37	0.68	1.22	0.40	0.70	0.38	0.92	1.15	0.53	0.91	0.76	4
Uriangato	0.56	2.83	1.13	0.51	0.02	0.28	0.00	0.23	0.30	0.50	1.71	0.36	0.56	0.46	0.96	1.21	0.41	0.75	0.77	4
San Luis de la Paz	0.89	0.37	1.19	3.77	0.00	0.31	0.00	0.18	0.57	0.78	1.49	1.43	1.12	1.02	1.21	1.85	0.65	1.29	0.46	9
Moroleon	0.51	4.76	0.67	0.75	0.00	0.11	0.00	0.15	0.65	0.90	1.34	0.50	0.69	0.60	0.91	0.77	0.70	0.68	0.21	2
Pueblito, El	1.44	0.23	1.12	2.44	1.63	0.61	0.22	4.21	0.44	0.90	0.53	0.34	0.75	0.69	0.54	0.38	0.32	0.51	1.95	6
Juventino Rosas	2.34	2.28	0.43	0.25	0.00	0.91	0.00	0.19	0.75	0.42	1.30	0.52	1.79	0.35	1.04	2.18	0.44	0.98	0.95	7
Salvatierra	0.58	2.39	0.70	0.39	0.44	0.27	0.00	0.22	0.35	1.06	1.39	0.59	1.52	0.65	1.18	0.79	0.55	1.09	0.69	6
Penjamo	2.48	1.89	1.55	0.23	0.05	0.15	0.06	0.33	0.38	1.11	1.11	0.23	0.83	0.56	0.84	0.44	0.61	1.37	0.78	6
Purísima de Bustos	0.35	10.64	0.25	2.92	1.38	0.59	0.00	0.08	0.57	0.40	0.51	0.24	0.21	1.19	0.23	0.33	0.14	0.30	0.18	4
Abasolo	0.42	9.43	0.63	0.13	0.22	4.68	0.00	0.14	0.08	0.52	0.61	0.23	0.35	0.31	0.98	0.55	0.23	0.84	0.78	3
Apaseo el Alto	0.60	0.35	8.31	0.23	0.09	1.96	0.00	1.24	2.92	1.01	1.19	1.38	0.71	0.47	1.19	2.71	0.47	1.97	0.67	10
Villagran	3.87	0.02	0.27	0.05	1.20	0.05	73.50	0.18	0.19	0.19	0.73	0.29	1.11	0.23	0.42	4.53	0.23	0.73	1.10	6
Yuriria	0.74	0.51	1.69	1.16	0.09	4.08	0.00	0.22	0.31	0.72	1.61	0.18	1.00	0.59	1.30	1.34	0.57	0.99	0.64	8
Apaseo el Grande	2.04	0.46	1.56	0.12	2.75	0.14	0.00	4.88	0.26	0.32	0.64	0.22	0.46	0.38	0.47	1.55	0.26	0.46	0.42	5
Comonfort	0.82	1.41	0.70	0.13	0.00	0.72	0.85	0.17	0.82	0.80	1.63	0.95	2.66	0.62	1.08	0.70	0.53	1.08	0.55	5

Ciudad o municipio	Sector económico																		Nº de sectores especializados	
	Manufacturero									Comercio		Servicios								
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	61	62	82	83	92	93	94	95	96		97
Romita	0.87	1.64	0.75	0.00	0.00	0.53	0.00	0.22	0.12	0.63	1.55	0.86	1.53	0.47	1.07	1.62	0.67	1.42	0.97	7
Jaral del Progreso	1.15	0.12	1.15	0.07	0.00	1.97	0.00	0.33	0.00	0.57	1.78	0.91	3.76	0.45	0.95	2.87	0.19	1.17	0.76	7
San Jose Iturbide	0.90	0.44	13.34	10.11	7.02	6.69	0.68	0.24	0.26	0.51	0.45	0.73	0.45	0.44	0.77	0.27	0.57	0.89	0.59	4
Santiago Querétaro	0.58	0.10	0.96	2.69	0.72	1.28	0.66	2.04	2.17	1.12	0.84	1.41	0.91	1.40	1.09	0.91	0.92	0.92	0.78	8
Cueramaro	0.79	0.27	1.00	0.13	0.01	0.13	0.00	0.25	0.00	0.96	1.74	1.25	1.31	0.54	1.40	0.85	0.64	1.00	0.58	6
Ciudad Manuel Doblado	0.59	0.99	2.26	0.28	0.00	3.92	0.00	0.54	0.00	1.47	1.49	0.45	0.89	0.20	1.08	1.09	0.58	1.43	0.41	8
Tarimoro	1.22	1.06	1.33	0.17	0.00	2.47	0.00	0.32	0.00	0.53	1.42	0.60	1.48	0.50	1.38	1.46	0.49	0.83	1.64	9
Tarandacuao	1.18	0.00	2.16	1.24	0.00	1.31	0.00	0.38	0.00	0.66	1.72	0.21	1.73	0.47	0.97	0.69	0.56	1.35	0.89	7
Jerecuaro	0.95	0.07	0.66	0.41	0.00	1.20	0.00	0.34	0.00	0.68	1.64	0.76	0.89	0.59	1.61	1.03	0.63	1.41	0.62	5
Huanimaro	1.01	0.04	1.60	0.26	0.00	0.00	0.00	0.25	0.00	1.21	1.55	0.00	0.64	0.51	1.19	0.89	0.85	1.03	1.65	7
Santiago Maravatio	0.93	0.00	1.00	0.00	0.00	0.49	0.00	0.50	0.00	0.38	1.80	0.86	2.70	0.14	1.03	6.83	0.86	0.82	0.95	5
Pueblo nuevo	0.90	0.04	0.92	0.14	0.00	0.82	0.00	0.31	0.00	1.95	1.31	0.16	2.15	1.10	1.13	0.53	0.48	1.21	0.93	6
Coroneo	0.44	5.69	0.62	0.00	0.00	0.23	0.00	0.16	0.00	1.01	1.30	0.00	0.42	0.25	1.02	0.11	0.27	0.99	0.67	5

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, Censos económicos 2004.













Si se desglosa al sector 38 por ramas de actividad, se puede apreciar cómo los municipios han quedado especializados en alguna actividad industrial en particular, y la forma en que el valor agregado es predominantemente generado por ZM de León, Silao, Celaya e Irapuato. En el caso de la rama 3811 (fundición y moldeo de piezas metálicas) el municipio que más valor agregado genera es Lagos de Moreno, al registrar 43.9% del total de la región del Bajío; aunque una proporción igual de considerable la genera la ZM de León, 41.2%. Después de éstos, aparece Apaseo el Alto con una participación de 6.2% (ver cuadro III.9).

Cuadro III.9. Valor agregado generado según ramas del sector 38 en los principales municipios del Bajío, 1998 (porcentajes)\*

Municipio	3811	3812	3813	3814	3821	3822	3823	3831	3832	3833	3841	3842	3850
ZM de León	41.2	25.3	7.2	73.1	39.5	17.2	0.0	1.0	29.2	0.3	0.5	48.8	46.0
Irapuato	1.5	13.6	0.6	8.1	6.9	3.0	0.0	4.0	0.0	0.0	0.0	0.0	24.1
Celaya	2.4	12.0	1.4	4.2	2.1	67.1	0.0	45.4	0.0	68.0	7.0	51.2	22.2
Salamanca	0.6	4.7	0.2	4.5	0.1	1.2	2.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.5
La Piedad	0.0	11.5	0.0	0.1	1.7	0.0	0.0	0.0	45.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Lagos de Moreno	43.9	3.4	2.3	0.1	41.1	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Guanajuato	0.0	2.8	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	13.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Silao	0.0	0.7	0.1	0.0	0.0	1.5	0.0	24.4	0.0	0.0	92.3	0.0	0.0
Allende	0.0	4.6	8.5	2.6	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Valle de Santiago	0.1	0.8	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Acámbaro	0.0	0.8	0.0	0.7	0.0	0.4	97.6	0.0	25.8	0.0	0.0	0.0	0.0
Cortazar	0.0	9.7	0.0	0.8	0.1	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Dolores Hidalgo	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Uriangato	0.0	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.5
San Luis de la Paz	0.1	0.5	4.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Moroleon	0.1	1.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.4
El Pueblito ***	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Sta. Cruz de Juventino													
Rosas	0.0	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Salvatierra	0.3	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Pénjamo	0.1	0.5	0.0	0.0	0.6	0.6	0.0	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

\*Municipios ordenados según su índice de primacía (ver cuadro III.2).

Fuente: cálculos con base en Censos económicos, INEGI, 1999.

Cuadro III.10. Ramas de actividad según INEGI, 1999

Ramas	Definición
3811	Fundición y moldeo de piezas metálicas, ferrosas y no ferrosas.
3812	Estructuras metálicas, tanques y calderas industriales. Incluso trabajo de herrería
3813	Fabricación y reparación de muebles metálicos.
3814	Otros productos metálicos. Excluye maquinaria y equipo.
3821	Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos, con o sin motor integrado. Incluye maquinaria agrícola.
3822	Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales, con motor eléctrico integrado. Incluye armamento.
3823	Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático.
3831	Fabricación y/o ensamble de maquinaria equipo y accesorios eléctricos. Incluye para la generación de energía.
3832	Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso doméstico.
3833	Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico. Excluye los electrónicos
3841	Industria automotriz.
3842	Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte y sus partes. Excluye automóviles y camiones.
3850	Fabricación y reparación y/o ensamble de instrumentos y equipo de precisión . incluye material quirúrgico excluye los electrónicos.

El sector 3821 (fabricación y/o ensamble de maquinaria para fines específicos) es dominado también por Lagos de Moreno y ZM de León, con 41.1 y 39.5% del valor agregado generado en la región. Después aparecen Manuel Doblado e Irapuato con 7.6 y 6.9% respectivamente. En la fabricación y ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos (rama 3831) está a la cabeza Celaya con 45.4% del valor agregado; Silao también cuenta con una proporción considerable al respecto, 24.4%. Incluso Guanajuato, un municipio que no figura en la participación manufacturera, registra 13.5% (de hecho, es la única rama significativa con la que cuenta comparativamente con la región). Apaseo el Grande es un municipio que ha resultado beneficiado dada su cercanía con Celaya, por lo que es conveniente sumar la participación de ambos municipios, con lo que en total registran 56.2%. Un punto de destacar es que tanto Apaseo el Alto como Apaseo el Grande no figuran en las primeras veinte localidades del Bajío, en lo que respecta al índice de primacía (al ubicarse en las posiciones 24 y 25 del total de localidades abajeñas); no obstante, es notable su participación económica en cuanto a valor agregado generado en el sector 38, resultado de las plantas industriales llegadas a estos municipios predominantemente rurales.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> Otro sector con el que Apaseo el Alto cuenta con un lugar importante en valor agregado generado es el 35 (industria farmacéutica, química y productos de plástico), en donde registra 10.4%% del total

En la fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico (rama 3832) aunque vuelve a figurar la ZM de León (29.2%), el municipio con más valor agregado generado es La Piedad (45%); además figurará Acámbaro (con 25.8%). En la rama de aparatos de uso doméstico el municipio de predominancia en el valor agregado generado es Celaya, municipio que le sigue es Apaseo el Grande, pero dado que éste se encuentra dentro del área de influencia del primero, en realidad ambos están generando 99.7% del total regional, con lo que el nivel de especialización es prácticamente absoluto.

Respecto a la industria automotriz, es claro que quien mantiene la especialización y principal generación de valor agregado es Silao, puesto que registró 92.3% del total regional. Aunque Celaya cuenta con una proporción significativa de 7.0%; es decir, en el Bajío la actividad automotriz solo figura en estos dos municipios, puesto que ZM de León apenas cuentan con 0.5%.

En la fabricación y ensamble de equipo de transporte (rama 3842) las entidades geográficas que figuran son Celaya (51.2%) y ZM de León (48.8%), con lo que juntos suman el 100% de la región. En lo que respecta a la fabricación y ensamble de instrumentos y equipo de precisión (rama 3850), la ZM de León mantiene 46% del valor agregado, en tanto que Irapuato 24.1%, y Celaya 22.2%. Esta caracterización muestra a los municipios con el mayor valor agregado generado en la región, no obstante, son más los municipios que vienen desarrollando estas actividades industriales.

---

regional. En este sector está a la cabeza Santa Rosa Jáuregui (con 35.9%) y después aparecen Salamanca (28%) y ZM de León (10.4%). Por cierto, sector en donde se clasifica (junto con el 38) a la industria de innovación tecnológica.

Cuadro III.11. Valor agregado generado según subsector en el Bajío, 2003  
(Porcentaje)

Nombre de localidad	Porcentaje																		
	Manufacturero									Comercio		Servicios							
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	61	62	82	83	92	93	94	95	96	97
ZM de León	10.7	2.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	20.0	25.5	1.7	0.4	6.1	3.3	0.5	12.4	1.9	15.3
Irapuato	48.4	3.8	0.6	0.4	0.3	1.2	0.0	0.6	0.3	12.3	16.4	0.4	0.5	6.1	2.2	0.0	2.3	1.3	2.8
Celaya	10.8	1.8	0.1	0.0	4.2	0.5	0.1	32.8	0.1	15.0	18.1	1.0	0.3	5.3	2.4	0.4	1.9	1.8	3.4
Salamanca	2.5	1.0	0.0	0.1	75.5	0.2	0.0	0.3	0.1	4.3	6.4	0.1	0.1	3.8	1.0	0.1	0.8	0.6	3.2
Piedad de Cabadas, La -Santa Ana Pacueco	30.9	4.2	0.3	0.2	2.8	0.1	0.0	0.6	0.5	13.7	21.3	0.1	0.3	7.2	3.1	0.1	2.8	4.5	7.2
Lagos de Moreno	54.1	5.6	0.4	0.1	4.9	0.2	0.1	4.2	0.0	9.4	11.2	1.6	0.1	3.6	1.5	0.1	1.1	0.7	1.2
Guanajuato	3.1	0.1	0.2	0.1	0.0	0.6	0.0	11.8	0.3	5.1	35.8	0.4	0.2	6.6	15.6	0.5	3.2	1.8	14.6
Silao	0.5	0.1	0.0	0.4	0.0	0.2	0.0	92.5	0.0	1.1	1.2	0.2	0.0	2.8	0.3	0.0	0.1	0.2	0.5
San Miguel de Allende	10.5	0.2	1.8	0.2	0.0	1.1	0.0	1.4	0.8	18.5	25.1	1.9	2.1	10.7	12.1	0.4	2.8	1.4	9.1
Valle de Santiago	4.8	0.1	0.2	0.1	0.0	1.2	0.0	0.7	0.0	27.6	34.6	0.2	0.5	4.8	5.6	0.4	2.7	2.7	13.8
Acambaro	3.7	4.8	0.4	0.1	0.1	0.7	0.1	0.9	0.2	36.1	29.9	0.6	0.3	5.7	5.5	0.3	3.2	2.7	4.8
Cortazar	15.4	1.0	0.1	0.4	6.0	0.1	0.0	2.0	0.0	33.2	12.6	0.5	0.1	2.0	1.5	0.2	1.2	1.4	22.3
Dolores Hidalgo	3.1	0.2	0.8	0.3	0.0	18.6	0.0	1.2	1.8	15.3	30.8	0.3	0.5	2.7	4.4	0.8	2.9	2.1	14.2
Uriangato	2.2	14.8	0.3	0.2	0.1	0.2	0.0	1.4	0.0	13.5	47.8	0.3	0.3	5.4	3.8	0.2	1.4	1.7	6.4
San Luis de la Paz	5.3	1.3	0.3	3.2	0.0	0.4	0.0	0.6	0.0	20.8	38.4	0.6	0.5	11.1	4.9	0.4	3.1	3.2	5.7
Moroleon	1.6	15.3	0.2	0.4	0.0	0.0	0.0	0.6	0.1	27.6	38.1	0.2	0.2	4.7	4.0	0.3	2.9	1.3	2.5
Pueblito, El	2.7	0.1	0.2	46.2	3.6	0.5	0.1	16.0	0.0	6.1	4.3	0.1	0.1	2.0	0.5	0.0	0.4	0.3	16.8
Juventino Rosas	21.9	8.7	0.3	0.1	0.0	0.8	0.0	1.0	0.1	5.7	34.0	0.2	0.5	3.3	3.9	0.6	2.0	2.4	14.7
Salvatierra	2.2	10.4	0.3	0.1	24.7	0.2	0.0	0.6	0.0	21.5	21.0	0.4	0.3	4.1	3.1	0.2	1.9	1.8	7.4
Penjamo	30.8	7.0	0.5	0.1	0.3	0.1	0.0	1.7	0.0	24.1	23.9	0.0	0.3	3.2	1.8	0.1	1.5	1.8	2.8
Purísima de Bustos	2.2	53.7	0.0	6.9	5.8	0.4	0.0	0.2	0.1	7.3	9.7	0.0	0.0	11.2	0.7	0.1	0.3	0.6	0.8
Abasolo	1.8	59.8	0.1	0.1	-3.9	3.2	0.0	0.4	0.0	9.6	16.1	0.3	0.1	1.5	4.4	0.1	0.6	1.7	4.1
Apaseo el Alto	2.7	1.0	2.7	0.2	0.1	1.0	0.0	7.3	0.2	35.7	25.1	0.9	0.6	4.6	4.0	0.6	1.1	3.6	8.7
Villagran	16.4	0.0	0.0	0.0	4.3	0.0	72.8	0.2	0.0	0.4	2.8	0.3	0.1	0.3	0.3	0.4	0.1	0.3	1.2

Nombre de localidad	Porcentaje																		
	Manufacturero									Comercio		Servicios							
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	61	62	82	83	92	93	94	95	96	97
Yuriria	4.0	1.3	0.7	2.4	0.1	3.9	0.0	1.0	0.0	16.5	36.4	0.0	0.3	6.0	9.4	1.2	2.7	2.2	11.8
Apase el Grande	19.7	0.9	0.2	0.0	22.7	0.1	0.0	39.3	0.0	2.5	6.3	0.0	0.1	1.5	1.2	0.2	0.5	0.4	4.4
Comonfort	5.8	21.2	0.2	0.0	0.0	0.9	0.1	0.7	0.1	8.4	35.0	0.4	0.9	4.7	5.2	0.8	2.0	3.3	10.2
Romita	5.0	11.5	0.2	0.0	0.0	0.3	0.0	1.0	0.0	10.1	43.4	2.4	0.4	7.5	5.6	1.2	2.7	3.1	5.7
Jaral del Progreso	9.8	0.3	0.3	0.0	0.0	1.9	0.0	1.5	0.0	16.7	46.1	0.4	0.9	4.7	3.7	0.6	1.0	3.5	8.5
San Jose Iturbide	1.8	0.6	6.1	11.3	37.4	24.3	0.5	0.9	0.0	5.4	5.0	0.3	0.2	1.3	1.0	0.1	0.8	0.7	2.3
Santa Rosa Jauregui (Santiago Querétaro)	9.2	0.2	0.3	1.2	4.0	3.2	0.2	28.9	0.2	11.7	16.7	1.4	0.2	9.5	2.9	0.4	3.6	1.4	4.6
Cueramaro	4.3	2.1	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	0.0	25.3	42.1	0.3	0.1	3.7	5.1	0.5	3.0	2.0	10.0
Ciudad Manuel Doblado	3.0	8.0	1.3	0.1	0.0	2.6	0.0	2.5	0.0	32.2	35.1	0.0	0.1	2.5	4.8	0.3	2.0	4.2	1.4
Tarimoro	5.8	3.7	0.7	0.1	0.0	1.1	0.0	1.7	0.0	4.7	36.1	0.1	0.2	3.3	6.9	0.3	2.4	1.5	31.1
Tarandacua	7.8	0.0	0.5	0.3	0.0	1.2	0.0	1.4	0.0	6.9	47.8	0.1	0.4	5.6	4.7	0.2	2.9	3.5	16.6
Jerecuaro	4.2	0.0	0.2	0.2	0.0	1.9	0.0	1.8	0.0	10.7	44.2	0.2	0.1	6.0	7.9	0.9	5.2	5.3	11.2
Huanimaro	4.2	0.4	0.3	0.1	0.0	0.0	0.0	0.7	0.0	26.5	32.4	0.0	0.2	4.3	4.9	0.8	5.5	2.9	16.8
Santiago Maravatio	6.6	0.0	0.2	0.0	0.0	0.1	0.0	8.8	0.0	4.2	65.4	0.2	0.6	1.1	2.6	0.7	2.2	3.3	3.9
Pueblo nuevo	4.6	0.2	0.1	0.0	0.0	0.2	0.0	1.2	0.0	24.9	37.7	0.0	0.6	12.9	3.7	0.5	1.6	3.4	8.4
Coroneo	1.2	13.4	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	46.5	21.9	0.0	0.0	1.5	3.0	0.0	0.7	1.5	9.9

Fuente: INEGI, Censo económico 2004

Cuadro III.12. Valor agregado generado según ramas del sector 33 en los principales Municipios del Bajío, 2003  
(Porcentaje)

Municipio	3312	3313	3315	3321	3322	3323	3324	3325	3326	3327	3328*	3329	3331	3332	3333	3334	3335	3336	3339	3344	3346	3351	3352	3353	3359	3361	3362	3363	3365	3371	3372	3379	3391
ZM de León	0,1	0,6	56,9	73,6	68,8	38,1	3,9	56,8	98,1	16,5	-69,6	65,6	0,5	91,5	0,1	5,1	90,1	0,0	29,1	8,9	100,0	-2,0	0,0	-0,8	0,5	0,0	7,6	0,0	0,0	24,8	33,0	53,6	72,5
Irapuato	0,0	0,0	7,1	0,8	2,5	16,8	36,8	0,0	0,0	33,8	14,2	3,1	4,8	6,2	2,0	0,0	0,6	0,0	2,7	0,0	0,0	0,0	0,0	23,6	1,7	0,0	0,8	0,0	0,0	20,4	5,3	44,5	7,9
Celaya	0,4	0,2	4,7	1,9	26,5	11,5	1,6	0,0	1,9	18,1	155,4	9,9	3,8	2,2	97,8	94,9	4,5	75,4	58,0	73,3	0,0	31,2	92,2	0,0	94,3	0,0	89,5	33,9	100,0	4,3	12,2	1,4	13,0
Salamanca	0,0	0,0	1,5	0,0	0,0	3,5	24,6	0,0	0,0	1,7	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	1,7
La Piedad	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	0,3	0,0	0,0	0,1	0,0	3,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,9	1,1	0,0	0,3
Lagos de moreno	0,0	0,0	8,5	0,0	1,1	3,4	2,2	0,0	0,0	2,3	0,0	2,2	82,5	0,0	0,1	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3	0,0	3,8	0,2	0,0	0,0
Guanajuato	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	1,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	75,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,3
Silao	0,0	0,0	0,0	9,8	0,0	2,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,6	0,0	0,0	0,0	0,0	1,8	0,0	100,0	0,0	58,8	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0
Allende	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	3,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,3	47,5	0,0	0,0
Valle de Santiago	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,9	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Acámbaro	0,0	0,0	1,2	0,0	0,0	0,9	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	1,1
Cortazar	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	1,3	30,4	0,0	0,0	5,4	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0
Dolores Hidalgo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,6	0,4	0,0	0,4
Uriangato	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,6
San Luís de la Paz	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0
Moroleón	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	0,2	0,0	0,0	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	1,3
El pueblito	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sta. Cruz de juventino	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Salvatierra	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,5
Pénjamo	0,0	0,0	0,1	0,0	0,3	1,4	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	4,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,4	0,0	0,0	0,0	0,0	1,8	0,3	0,0	0,0

\* Valor absoluto = -2,104

Fuente: INEGI, Censo económico 2004

En términos del índice de especialización (ver pie de página 5), la ZM de León se desenvolvía en 1998 en ocho de las trece ramas de actividad del sector 38, la única ciudad en esta situación, con lo que asume un carácter de economía diversificada respecto a estas manufacturas. Enseguida aparecía Irapuato con índice de especialización positivo en cinco ramas, lo que finalmente lo acercaba a una economía diversificada. Otro municipio con cinco ramas de actividad especializadas fue Acámbaro; es decir, pese a que resultó una entidad económica que solo genera alto valor agregado en dos ramas de actividad (3823 y 3832), en realidad mantenía ocupada a su población de manera importante en otras tres ramas más (ver cuadro III.13).

Cuadro III.13. Número de ramas (del sector 38) en que se especializan los principales municipios del Bajío, 1998

Municipio	Número de ramas	Ramas de especialización
ZM de León	8	3811, 3812, 3814, 3821, 3822, 3832, 3842, 3850
Irapuato	5	3812, 3814, 3821, 3831, 3850
Celaya	4	3822, 3833, 3841, 3842
Salamanca	4	3812, 3814, 3823, 3850
La Piedad	3	3812, 3821, 3832
Lagos de Moreno	4	3811, 3812, 3813, 3821,
Guanajuato	2	3812, 3831,
Silao	2	3831, 3841
Allende	3	3812, 3813, 3814
Valle de Santiago	2	3811, 3812
Acámbaro	5	3812, 3814, 3822, 3823, 3832
Cortazar	2	3812, 3814,
Dolores Hidalgo	2	3812, 3841
Uriangato	2	3812, 3850
San Luis de la Paz	2	3812, 3813
Moroleon	3	3812, 3822, 3850
El Pueblito	-	
Sta. Cruz de Juventino Rosas	1	3812
Salvatierra	2	3811, 3812
Pénjamo	4	3812, 3821, 3822, 3831

\*Municipios ordenados según su índice de primacía (ver cuadro 2).

Fuente: cálculos con base en Censos económicos, INEGI, 1999.

Para los censos económicos de 2004, el INEGI modificó la clasificación que venía manejando, por lo que las ramas de actividad dejaron de tener el orden que permitiera una comparación inmediata con respecto a las clasificadas en 1999 y observar los cambios sucedidos. No obstante, se puede cuantificar el número de



ramas en que los municipios del Bajío se han especializado y saber cuáles son (cuadro III.14). De tal manera que ZM de León se especializó en 19 ramas de actividad, relacionadas con la producción de bienes metálicos, eléctricos y automotrices (antes subsector 38), de un total de 33, con lo que sigue manteniéndose como la ciudad de predominante diversificación en la región. De hecho, de acuerdo con la nueva clasificación, resulta la única economía diversificada. Irapuato y Celaya aparecen con doce ramas de actividad especializadas, un número considerable de actividades con esa condición que hacen de estas ciudades las segundas después de ZM de León, pero sobre todo las vuelven importantes entidades económicas de la región.

Cuadro III.14. Número de ramas del sector de productos metálicos, eléctricos y automotrices en que se especializan los principales municipios del Bajío, 2004

Localidad	Número de ramas especializadas	Ramas de especialización
ZM de León	19	3315, 3321, 3322, 3323, 3325, 3326, 3327, 3328, 3329, 3332, 3335, 3339, 3346, 3351, 3382, 3371, 3372, 3379, 3391
Irapuato	12	3323, 3324, 3327, 3328, 3329, 3331, 3332, 3353, 3359, 3371, 3379, 3391
Celaya	12	3328, 3333, 3334, 3336, 3339, 3344, 3351, 3352, 3359, 3362, 3363, 3365
Salamanca	7	3315, 3323, 3324, 3327, 3362, 3371, 3391
La Piedad	9	3321, 3322, 3323, 3329, 3331, 3362, 3371, 3372, 3391
Lagos de Moreno	4	3315, 3331, 3363, 3371
Guanajuato	4	3323, 3331, 3353, 3371
Silao	3	3321, 3361, 3363
Allende	5	3323, 3329, 3351, 3371, 3372
Valle de Santiago	4	3322, 3323, 3327, 3329,
Acámbaro	4	3315, 3323, 3339, 3371
Cortazar	5	3322, 3323, 3324, 3327, 3371
Dolores Hidalgo	5	3323, 3327, 3371, 3372, 3391,
Uriangato	5	3323, 3329, 3332, 3371, 3391
San Luís de La Paz	2	3323, 3371
Moroleón	4	3323, 3324, 3327, 3391
Santa Cruz de Juventino Rosas	1	3323
Salvatierra	5	3323, 3327, 3371, 3372, 3391
Pénjamo	6	3322, 3323, 3331, 3359, 3371, 3372,

\*Municipios ordenados según su índice de primacía (ver **cuadro 2**).

Fuente: cálculos con base en Censos económicos, INEGI, 2003.

Cuadro III.15. Ramas de actividad según nueva clasificación del INEGI, 2004

Rama	Definición
3312	Fabricación De Productos De Hierro Y Acero De Material Comprado
3313	Industria Del Aluminio
3315	Moldeo Por Fundición De Piezas Metálicas
3321	Fabricación De Productos Metálicos Forjados Y Troquelados
3322	Fabricación De Herramientas De Mano Sin Motor Y Utensilios De Cocina Metálicos
3323	Fabricación De Estructuras Metálicas Y Productos De Herrería
3324	Fabricación De Calderas, Tanques Y Envases Metálicos
3325	Fabricación De Herrajes Y Cerraduras
3326	Fabricación De Alambre, Productos De Alambre Y Resortes
3327	Maquinado De Piezas Metálicas Y Fabricación De Tornillos
3328	Recubrimientos Y Terminados Metálicos
3329	Fabricación De Otros Productos Metálicos
3331	Fabricación De Maquinaria Y Equipo Para Las Actividades Agropecuarias, Para La Construcción Y Para La Industria Extractiva
3332	Fabricación De Maquinaria Y Equipo Para Las Industrias Manufactureras, Excepto La Metalmecánica
3333	Fabricación De Maquinaria Y Equipo Para El Comercio Y Los Servicios
3334	Fabricación De Sistemas De Aire Acondicionado, Calefacción Y De Refrigeración Industrial Y Comercial
3335	Fabricación De Maquinaria Y Equipo Para La Industria Metalmecánica
3336	Fabricación De Motores De Combustión Interna, Turbinas Y Transmisiones
3339	Fabricación De Otra Maquinaria Y Equipo Para La Industria En General
3344	Fabricación De Componentes Electrónicos
3346	Fabricación Y Reproducción De Medios Magnéticos Y Ópticos
3351	Fabricación De Accesorios De Iluminación
3352	Fabricación De Aparatos Eléctricos De Uso Domestico
3353	Fabricación De Equipo De Generación Y Distribución De Energía Eléctrica
3359	Fabricación De Otros Equipos Y Accesorios Eléctricos
3361	Fabricación De Automóviles Y Camiones
3362	Fabricación De Carrocerías Y Remolques
3363	Fabricación De Partes Para Vehículos Automotores
3365	Fabricación De Equipo Ferroviario
3371	Fabricación De Muebles, Excepto De Oficina Y Estantería
3372	Fabricación De Muebles De Oficina Y Estantería
3379	Fabricación De Productos Relacionados Con Los Muebles
3391	Fabricación De Equipo Y Material Para Uso Medico, Dental Y Para Laboratorio

Fuente: INEGI, Censos económicos 2004.

El fenómeno de especialización económica de hecho es esperado, la tarea que resulta complicada es resolver la incógnita de hasta qué punto cada ciudad o municipio está cumpliendo con una actividad en específico para que opere una posible *ciudad-región*; algo que no es sencillo de resolver dado que las nuevas empresas se han asentado buscando diversas ventajas comparativas, sin que necesariamente exista por parte de ellas la intención de establecer una distribución territorial en orden funcional de una *ciudad-región*, aunque sí pueden estar produciendo con base en conceptos empresariales en donde la expansión territorial

es ineludible: *joint venture*, *cluster*, producción conglomeral, entre otros. Lo que por el momento es evidente es una reestructuración productiva en el Bajío, con más énfasis hacia el corredor industrial, en donde las nuevas manufacturas se han desenvuelto más ampliamente en los años noventa. Fenómeno que resulta esperado puesto que en el capitalismo, como lo advierte Singer, es natural la concentración o sobreconcentración de las actividades económicas y urbanas, dada la intención de optimizar los procesos productivos a partir de las economías de aglomeración. De hecho según se observa en el paisaje de la región, esta reestructuración productiva ha tenido lugar fuera de las ciudades del corredor, aunque no muy distantes de ellas, dado que requieren que sea permitida la movilidad de la fuerza laboral urbana (factor tradicional de localización industrial); solo que la novedad en esta reestructuración productivo-territorial es que los nuevos emplazamientos industriales tienen la posibilidad de ofrecerse como una oportunidad de empleo ante la población semiurbana, asentada fuera de la ciudad, pero lo suficientemente cercana o concentrada para que las relocalizaciones industriales no padezcan de desabasto laboral.

#### **III.4. Servicios financieros en el Bajío ¿factor de la reestructuración?**

Dado el persistente estado de crisis en el sistema bancario en México (descrito desde el capítulo anterior), ¿cuáles son las perspectivas de que actualmente esté administrado predominantemente por instituciones financieras transnacionales?, y si ¿existe incidencia en la reestructuración industrial del Bajío y en sus procesos territoriales? La respuesta podría darse en diferentes sentidos, pero más exactamente nos preocupa la incidencia de la banca en los procesos territoriales del país y, en este caso, de la región del Bajío. Al mismo tiempo, buena parte de las respuestas a estas cuestiones tiene fundamento en la dinámica que lleva este sector a nivel nacional dada su estructura en un sistema financiero nacional. Así, ciertamente podemos percibir que después de 1995 ya no se ha repetido una crisis igual a la de ese año, aunque también es del dominio público que el Estado mexicano ha tenido que sanear a todos los bancos en quiebra o con problemas de solvencia monetaria, a costos económicos por demás exorbitantes que, a la postre,

se han vuelto en deuda pública.<sup>9</sup> Lo que no se sabe tan públicamente es que lejos de facilitar el acceso al crédito, el sistema bancario no termina por otorgar el crédito suficiente para que el aparato productivo del país se desenvuelva con más confianza y firmeza, muy a pesar que las tasas de interés en promedio han llegado a sus niveles más bajos en estos dos últimos años. Esto ha llevado a una situación en la que no se fomenta el fortalecimiento del sector productivo, y en donde los productores tienen que asumir el fuerte de los compromisos y riesgos por solicitud de créditos.

Como su nombre lo indica, la tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE) es un promedio respecto a las tasas de intereses cobradas en el mercado de créditos, dada a conocer por el Banco de México desde 1995. Según se puede observar desde su medición, ha venido a la baja con un ligero repunte en el año de 2004 (ver cuadro III.16 y gráfica 1).

Cuadro III.16. Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio, 1995-2005

Fecha	Promedio del mes
Marzo de 1995	89.50%
Marzo de 1996	43.60%
Marzo de 1997	23.90%
Marzo de 1998	21.70%
Marzo de 1999	26.90%
Marzo de 2000	15.80%
Marzo de 2001	17.30%
Marzo de 2002	8.50%
Marzo de 2003	10.00%
Marzo de 2004	6.50%
Marzo de 2005	9.78%
Al 11 de enero de 2006	8.48%

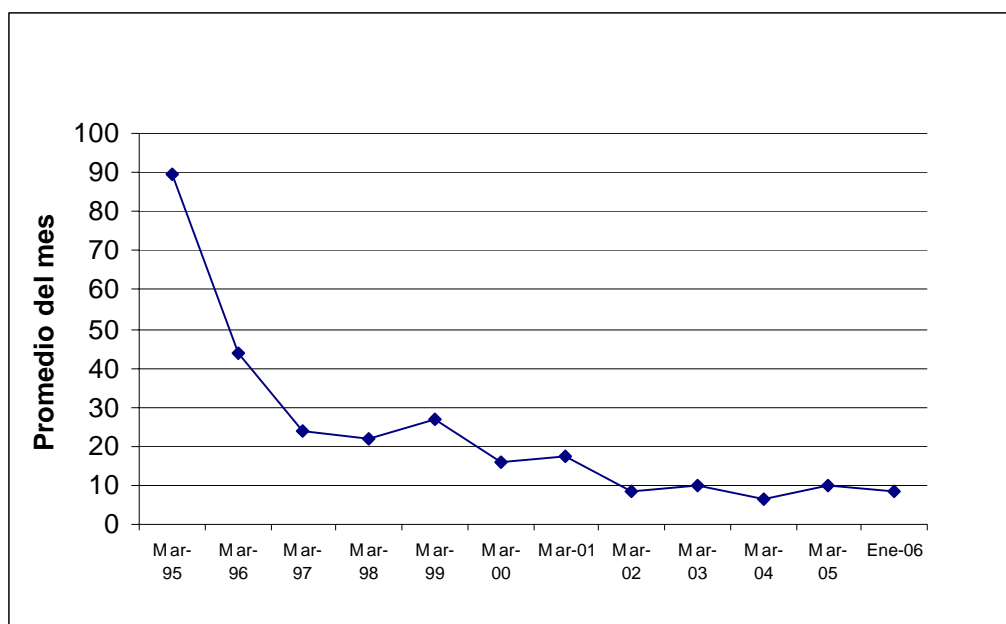
Fuente: elaboración propia con datos de Banco de México (2006), Indicadores económicos.

En la tabla se observa que en marzo de 2004 llegó a ubicarse en 6.5%, pero su mínimo histórico llegó a estar en 4.97% en el mes de agosto del 2003. Pero a los únicos que les sirve como referencia este promedio, prácticamente son a los consumidores, tan solo porque les da idea de que es preferible solicitar un crédito con tasa de interés media de 6.5% y no de 89.5%, registrada en 1995. En cambio, ni

<sup>9</sup> Entre los años 2000 y 2004 los bancos recibieron una inyección de recursos por 193 mil 510 millones de pesos (17 mil 340 millones de dólares), 9.2% veces el monto destinado en un año al desarrollo social y 25.4% el destinado a ciencia y tecnología (González, 2005).

los bancos ni ninguna otra institución de crédito están obligados a apegarse a la TIIE. A pesar de las bajas observadas en ésta, las distintas instituciones de crédito manejan las tasas de interés que desean, incluso ubicándolas muy por encima de la TIIE.

Gráfica III.1. Tasa de interés interbancaria de equilibrio 1995-2006



Fuente: elaboración propia con datos de Banco de México (2006), Indicadores económicos.

Por ejemplo, las tarjetas bancarias de crédito de Serfin aplican una tasa de interés de 25%, las de Bancomer de 26% y las de Banamex varían entre 17 y 40% dependiendo de los plazos y formas de préstamo.<sup>10</sup> Esto a pesar de que la tasa de fondeo bancario es de 9.2% en promedio; es decir, la tasa de interés aplicada a la tarjeta de crédito más barata resulta 185% superior a la que pagan los bancos por la adquisición del dinero con la que atienden a más de 12 millones de clientes que emplean las tarjetas (Zúñiga, 2005).<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef. Zúñiga, 2005). Las deudas con tarjetas de crédito sumaron 61 mil millones de pesos en el 2004 (5 mil 426 millones de dólares), lo que representa un incremento en 30.85% respecto al año anterior, cuando las deudas fueron en 46 mil 990 millones (4 mil 179 millones de dólares. Sandoval, 2005).

<sup>11</sup> Los casos más extremos en cobro de intereses (fuera del sistema bancario) los representan Famsa y Elektra (tiendas de crédito para bienes domésticos) las cuales aplican tasas de interés anual de 81 y 60% respectivamente; o las casas de empeño como Prendamex o Prenda de Oro, quienes ejercen

En el año 2003, el Banco de México hizo un llamado a los banqueros a fin de que facilitaran los créditos correspondientes. Éstos respondieron que hacía falta estabilidad económica. Precisamente, el Banco de México ha logrado mantener en el corto plazo una inflación que no ha excedido el 5.5% en los últimos años, y pese a que el crecimiento ha sido modesto (según lo vimos con anterioridad), también ha conseguido una tasa de interés promedio hacia la baja, colocada en 9%.<sup>12</sup>

De hecho, en junio de 2003, la antes Asociación de Banqueros de México (hoy Asociación Bancaria de México) anunció un programa de créditos tanto para el consumo, como para la inversión productiva, y que mantendría éste siempre y cuando se mantuviera abatida la inflación y el crecimiento del PIB resultara sostenido. El programa consistía en un monto de 174 mil millones de pesos a distribuirse en: 74 mil millones para créditos hipotecarios, tarjetas de crédito y autofinanciamiento; y 100 mil millones orientados a las Pyme's y grandes empresas (30 y 70% respectivamente); promesa que, a juzgar por el cuadro, está lejos de cumplirse. Pese a este llamamiento y a la promesa de la banca en México, el Banco de México ha señalado que la banca comercial que opera en México atiende cada vez un menor número de empresas que solicitan créditos para sus proyectos o procesos productivos, puesto que en 1998 las empresas que manifestaban haber utilizado un crédito con esta banca representaba 24.6%, en tanto que en el 2004 la proporción se contrajo a 19.3% (ver cuadro 10). Entre las causas más significativas indicadas por las empresas están las altas tasas de interés, en primer lugar (26.6% de las empresas así lo señalaron); la incertidumbre sobre la situación económica, en segundo lugar (15%); o simplemente la negativa de la banca a otorgar los créditos (12.5%). Aun con esta inercia de contracción en el acceso al crédito a cargo de la banca comercial, las empresas que declararon solicitar financiamiento en los próximos meses representaron 63.1%, en tanto que hace seis años<sup>13</sup> así lo declararon 56.1%.

---

tasas anuales de 120 y 112% en uno y otro caso; o las Sofol (sociedades financieras de objeto limitado), con tasas de interés aplicadas al autofinanciamiento y créditos hipotecarios de hasta 60%.

<sup>12</sup> Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE), la cual es estimada por el Banco de México a partir de las tasas emitidas de por lo menos seis instituciones bancarias que operen en el país.

<sup>13</sup> 1999, pues no se dispuso de este dato en 1998 (primer año de este registro del Banco de México).

Cuadro III.17. Proporción de empresas en México atendidas por alguna fuente de financiamiento\*

Fuente	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005**
	<b>porcentaje</b>							
<b>Proveedores</b>	47.3	46.8	53.8	52.3	52.3	55.9	55.5	58.7
<b>Bancos comerciales</b>	24.6	24.8	22.4	21.4	21.4	20.3	19.5	19.2
<b>Bancos Extranjeros</b>	6.8	7.7	4.9	5.3	5.3	5	2.9	2.1
<b>Otras empresas del grupo corporativo</b>	12.1	12.4	12.7	12.8	12.8	12.1	14.5	11.2
<b>Bancos de desarrollo</b>	3.8	2.8	1.9	2.7	2.7	1.9	2.6	2.2
<b>Oficina Matriz</b>	3.6	3.9	2.7	3.3	3.3	3.7	3.3	5.0
<b>Otros pasivos</b>	1.8	1.6	1.6	2.2	2.2	1.1	1.7	1.6

\*Correspondiente al cuarto trimestre de cada año.

\*\*Correspondiente al tercer trimestre.

Fuente: Banco de México (2005), Encuesta de Coyuntura del Mercado Crediticio.

La opción que se presenta con más recurrencia para los productores es la del crédito otorgado por los proveedores, quienes en 1998 cubrían la demanda de 47.3% de las empresas, en tanto que en el 2005 la proporción se elevó a 58.7%. En el cuadro también queda claro que la banca de desarrollo tiene una muy reducida incidencia en el fomento financiero para las empresas, pues tan solo para el 2005 apenas representó 2.2% del total de instituciones que otorgan créditos a las empresas mexicanas; de hecho, de acuerdo con la CNBV al cierre de marzo de 2003 el déficit de operaciones de la banca de desarrollo (Nafinsa, Banobras, Bancometx, SHF, Bansefi, etc.) fue de mil 904.1 millones de pesos (Salgado, 2003).<sup>14</sup>

Esto da elementos para suponer que una política de acceso al crédito para la inversión productiva (cosa que nos ocupa en esencia) tiene que ver más con una política del Estado mexicano, que con la voluntad de la banca en México, la cual condiciona los créditos según observen el panorama macroeconómico. En este sentido planteamos la cuestión acerca de si los sectores en servicios ayudan a modernizar y volver más competitivos a los sectores productivos, o si bien, éstos forzan a que los primeros se modernicen y vuelvan más eficientes. El propio Fondo Monetario Internacional indicó en junio de 2006 que es excesivo el costo del crédito en América Latina, aunque las razones (según lo aprecia esta institución) son el reflejo de la volatilidad de nuestras economías. Lo importante es que, de cualquier

<sup>14</sup> Salgado, Alicia (2003), Banca de desarrollo, obligada a integrar fondo contra emergencias, en El Financiero, 23 junio.

forma, reconoce que en América Latina se está “muy por detrás” respecto del acceso a los servicios financieros; que están accediendo a los créditos significativos las grandes compañías preferentemente (Notimex, 2006).

Por otro lado, aunado a la negativa de la banca para otorgar créditos al sector productivo, y no obstante de las bajas en las tasas de interés después de suscitada la crisis de 1994-1995, en el último año (2004) éstas se han venido incrementando, para inclusive llegar a colocarse al doble. En febrero de 2004 la TIIE estaba en 5.79%, en tanto que en febrero de 2005 fue de 9.68%, con lo que en promedio las tasas de interés actualmente son 60% más altas que las de hace un año. Aunque todavía bajas en comparación con otros años, el incremento de las tasas de interés vuelve incierto el desenvolvimiento de la economía en el corto y mediano plazo, sobre todo cuando al Banco de México le resulta difícil controlar la inflación actualmente a la alza, forzando a incrementar los llamados *cortos*<sup>15</sup> los cuales, finalmente, tienden a elevar las tasas de interés (ver cuadro 18).

Cuadro III.18. Tasa de inflación en México 1995-2005

Año	Objetivo del Banco de México	Real
1995	19%	52%
1996	20.5%	27.7%
1997	15%	15.7%
1998	12%	18.6%
1999	13%	12.3%
2000	10%	9%
2001	6.5%	4.4%
2002	4.5%	5.7%
2003	3%	4%
2004	3%	5.2%
2005	3%	3.33%

Fuente: Banco de México, 2005.

<sup>15</sup> El *corto* se refiere a la disposición oficial del Banco de México a reducir el circulante de moneda en el país a fin de reducir las posibilidades de consumo; en tanto que uno de los mecanismos para apegarse al *corto* por parte de las instituciones bancarias es aumentar las tasas de interés para desalentar el consumo o bien la solicitud de créditos. El último corto anunciado por el Banco de México fue de 73 millones de pesos (6.5 millones de dólares) en febrero de 2005.



Pero mientras los créditos bancarios orientados al sector productivo de México se contraen, la renta por la actividad bancaria va a la alza. Tan solo de enero a septiembre del 2004 las utilidades de la banca alcanzaron los 17 mil 884 millones de pesos (un mil 588 millones de dólares), de los cuales 27.8% se obtuvieron por cobro de comisiones a los usuarios (González, 2004). En tanto, entre los años 2000-2004 el sistema bancario generó utilidades por 84 mil 291 millones de pesos (7 mil 484 millones de dólares). BBV Bancomer, ahora de capital español, reportó ganancias en México por 580 millones de euros (743 millones de dólares) de enero a septiembre de 2004, con lo que sus utilidades se vieron incrementadas en 94.8% respecto al año anterior;<sup>16</sup> de este total, 7 mil 22 millones de pesos (610 millones de dólares) se obtuvieron por cobro de los servicios ofrecidos a sus clientes (Reuters, 2004). Por su parte, la ahora filial de *Citigroup* en México, Banamex, obtuvo en 2004 una utilidad de mil 691 millones de dólares (González, 2005).

Por otra parte se ubica el ahorro financiero, clasificado en depósitos bancarios, valores (bonos, dólares, oro...), sociedades de inversión, afores y seguros. Éstos son propiedad de los ahorradores, pero le permiten a la banca capitalizarse y otorgar con ellos los distintos créditos tanto para el consumo como para la inversión, obteniendo, desde luego, una utilidad que varía según los contratos hechos con sus deudores, es decir, en función del plazo, las comisiones, seguros de riesgo o, finalmente, de las tasas interés fijadas. Por cierto, actualmente son múltiples los llamados "instrumentos de inversión" ofrecidos a los ahorradores, no obstante, cualquiera que sea la modalidad seleccionada los rendimientos que se fijan tienen como tope máximo la TIIE, a diferencia de los créditos cuyas tasas de interés se fijan muy por arriba de este indicador. Algunos de estos instrumentos, junto con su tasa de rendimiento se pueden observar en el cuadro siguiente (cuadro III.19).

---

<sup>16</sup> Ganancias con las cuales decidieron comprar Hipotecaria Nacional (en 350 millones de dólares, la principal institución en México de créditos hipotecarios).

Cuadro III.19. Algunos instrumentos bancarios y tasas de rendimiento promedio

Instrumento	Tasa de rendimiento
Cetes a 28 días (Banco de México)	9.6%
NAFM-EX (Nafinsa)	8.9%
Inversiones a plazos Cetes (HSBC)	8.0%
ST&ER-1 (Santander-Serfín)	6.0%
Cede´s personas físicas a un año (ScotiaBank-Inverlat)	5.7%
Inversiones a tasa variable (HSBC)	4.5%
Ahorro ING	4.2%
Pagaré personas físicas a un año (BBV-Bancomer)	4.0%
Pagaré personas físicas a un año (ScotiaBank-Inverlat)	3.9%
Sociedades de inversión a un año (BBV-Bancomer)	3.5%

Fuente: elaboración propia con base en trabajo de campo, primer semana de marzo de 2005

Con el planteamiento de una *ciudad-región* se esperaba que pudiera tener lugar una estructura policéntrica, en donde cada ciudad podría estar desarrollando alguna actividad especializada para el común de la región (de la *ciudad-región*). En un principio se pensó que Irapuato, Salamanca y Celaya estarían funcionando como un aglomerado urbano e industrial de actividades maquiladoras y de la industria automotriz, dada la reconversión productiva observada; en tanto que la ciudad de Guanajuato podría estar operando como el núcleo financiero de la *ciudad-región*, dado que en 1998 resultó la única ciudad (no la más importante, sino la única) en donde la rama de servicios financieros, seguros y finanzas (rama 9740) generó el mayor valor agregado del total de sus actividades (22%), a diferencia del resto de ciudades en donde esa actividad representó niveles debajo de 1%.

Dada la caracterización censal de 1998, inicialmente se asumió que en el Bajío el valor agregado generado por los servicios financieros era mínimo, puesto que en los municipios de Irapuato, Salamanca y Celaya el valor agregado por servicios financieros apenas representaba para cada uno 0.1% del total de sus ramas de actividad; en La Piedad 0.2%, en Lagos de Moreno 0.3%; Acámbaro, Santa Rosa Jáuregui y Pénjamo 0.3, 0.1 y 0.02 % respectivamente; en tanto que el valor agregado que generan los servicios financieros al resto de municipios estaría

por debajo de cualquiera de los antes señalados; de hecho en el conjunto de la región abajeña, la proporción de valor agregado sería de 0.3%.

Sin embargo, previamente hay que advertir un aspecto metodológico en el sentido de que el dato sobre valor agregado no puede tomarse directamente de los censos económicos como “*valor agregado censal generado por unidad económica*”. El sesgo radica en que si bien las sucursales bancarias resultan una unidad económica, no generan un excedente económico censalmente levantado como puede hacerse con un taller mecánico, una fábrica de turbinas o una maquiladora; en estos asentamientos productivos el valor agregado se genera *in situ*: ahí llegan los insumos, ahí se transforma o ensambla y ahí tiene lugar el registro contable del valor agregado, cosa que no sucede con las sucursales bancarias. La función de éstas es poner en circulación la moneda, recibiendo el excedente o ahorro generado en un territorio dado, lo mismo que operando el retiro del capital de los ahorradores y otorgando créditos. En otro orden, las sucursales reciben el efectivo o el ingreso o el excedente económico en un punto geográfico específico y electrónicamente lo ponen en circulación en el nivel nacional e incluso internacional; es decir, el dinero se puede depositar en un domicilio específico de la ciudad de Irapuato (por mencionar un ejemplo) y se puede retirar inmediatamente en Tijuana o Tuxtla Gutiérrez. Del mismo modo pueden abonar electrónicamente cualquier cantidad de dinero a una cuenta, sin necesidad de mover materialmente el papel-moneda de un domicilio concreto a otro. En esto radica el problema para que una sucursal bancaria declare el valor agregado que genera: la moneda que ingresa a ellas se le asume al corporativo bancario a nivel nacional (SHBC, Santander, Banco del Bajío, etc.).<sup>17</sup>

No obstante este sesgo metodológico sobre el dato censal, se puede observar que el personal ocupado de las ciudades de Irapuato, Salamanca y Celaya no está contratado en alguna proporción importante en la rama de servicios financieros; así

---

<sup>17</sup> Otro impedimento para registrar el valor agregado de las sucursales bancarias, el más determinante, es el severo impedimento al acceso a la información bancaria. Debido a esto, se hizo sustancial el trabajo de campo, realizado del 31 mayo al 3 junio de 2004 y del 1 al 4 de marzo de 2005 en distintas sucursales bancarias de las ciudades de Irapuato, Salamanca, Celaya, Guanajuato y ZM de León. El impedimento para acceder a la información bancaria se solventó gracias a que (como se ha dicho) son parte de grandes corporativos de cobertura nacional, que finalmente operan bajo una sola política empresarial (aunque no hay que perder la perspectiva que cada región tiene sus matices en la capacidad y volúmenes de manejo de moneda).

se puede corroborar con el cuadro III.20. y el siguiente donde se extraen a los municipios con índice de especialización positivo y tres con índice negativo (Irapuato, Salamanca y Celaya).

Cuadro III.20. Municipios especialización en el subsector 97 (servicios para el transporte, comercio y financieros), 2003

	<b>Índice de especialización</b>	<b>Proporción de valor agregado del total de sus sectores</b>
ZM de León	1.91	15.3%
La Piedad	1.04	7.2%
Guanajuato	1.7	14.6%
Cortazar	1.24	22.3%
El Pueblito	1.95	16.8%
Villagrán	1.1	1.2%
Romita	0.97	5.7%
Tarimoro	1.64	31.1%
Huanímaro	1.65	16.8%
Irapuato	0.65	2.8%
Celaya	0.12	3.4%
Salamanca	0.76	3.2%

Fuente: cálculos con base en datos de INEGI, Censos económicos 2004.

En el año 2003, del total de municipios del Bajío, solo nueve registraron estar especializados en el subsector 97, relacionado con los servicios para el transporte, comercio y financieros;<sup>18</sup> de éstos, en ZM de León, Guanajuato, Cortazar, El Pueblito, Tarimoro y Huanímaro el valor agregado generado representa una proporción importante en relación con el total de sus subsectores, según se ve en el cuadro. En cambio, en tres de los nueve el valor agregado representa la proporción es considerablemente menor. En los casos de Irapuato, Celaya y Salamanca, son municipios no especializados en este subsector, al mismo tiempo que les representan bajas proporciones de valor agregado generado (2.8, 3.4 y 3.2% respectivamente).

Datos como éstos despertaron la inquietud de averiguar si ciertas o alguna ciudad jugaba la función de un núcleo urbano financiero en la *ciudad-región* hipotética. De esta forma, se reforzó el interés por averiguar si los servicios

<sup>18</sup> Se presentan los resultados para 2003 por subsector dado que los resultados por rama habrían sido muy bajos, aunque finalmente queda en evidencia la baja especialización, personal ocupado y valor agregado en estos servicios, salvo en los casos que aparecen en el cuadro III.19. importantes de resaltar.

financieros alcanzan a ser uno de los factores detonadores de la reestructuración económica y urbana del Bajío; y si existe una *ciudad-región* policéntrica, con ciudades como Guanajuato o ZM de León como núcleo financiero, así como ciudades como Irapuato, Celaya y Salamanca como conglomerados industriales.

Al mismo tiempo, y en correspondencia con la atención que se le ha otorgado en este trabajo a los servicios al productor por la posibilidad de “modernizar” a las empresas de base económica, de elevar la productividad de los diferentes procesos económicos, de diversificar la base económica y atraer nuevas inversiones, se hizo necesario evaluar la incidencia que tendrían los servicios financieros sobre una posible reconfiguración territorial en el Bajío, al corresponder directamente con la circulación, operación o acceso al capital mediante el sistema bancario asentado (en especial) en el Bajío. Para esto, y dado el sesgo metodológico para la recopilación de la información censal señalado poco antes, se acudió directamente a las sucursales bancarias que operan en el Bajío, a fin de complementar los resultados del índice de especialización (método técnico del modelo de base exportadora) para evaluar este tipo de servicios al productor. Paralelamente, ha sido posible revisar la manera en que la “internacionalización” de la banca mexicana (abordada desde el capítulo anterior) se ciñe sobre el acceso al crédito financiero, especialmente en la región del Bajío, a través de las ahora distintas filiales de los grupos financieros internacionales en México (*HSBC, Citigroup, BBV...*), quedando en sus manos parte importante de la responsabilidad para impulsar el desarrollo del aparato productivo por medio de los distintos tipos de crédito preferentemente atendidos, referidos a crédito al consumo, créditos a los sectores productivos, o la reestructuración de la deuda, por mencionar los más relevantes.

El crédito que ofrecen las distintas instituciones bancarias, ahora predominantemente de propiedad extranjera, básicamente se opera en forma de tarjetas de crédito, crédito hipotecario, autofinanciamiento, créditos a pequeñas y medianas empresas (*Pyme's*), a grandes empresas y créditos para reestructuración de deudas o carteras vencidas; las primeras tres formas enfocadas a atender el consumo, mientras que las restantes para atender la inversión en los sectores productivos. Este segundo tipo de créditos son los que ponen a la banca en relación

directa con las posibilidades de desarrollo de los distintos sectores empresariales y de los procesos territoriales.<sup>19</sup> En el siguiente cuadro se puede ver la distribución que hacen los bancos más importantes en México para atender los distintos créditos solicitados en el Bajío (genéricamente atendidos como en el resto del país, favoreciéndose más al consumo que al sector productivo, cuadro III.21.).<sup>20</sup>

Cuadro III.21. Distribución del crédito, según firma bancaria en el Bajío

	Santander-Serfin	Scotiabank Inverlat	Caja Popular Mexicana	Banco del Bajío	HSBC	BANORTE	BANAMEX
Tarjetas de crédito (incluidas las de débito)	60%	60%	40%	80%	70%	68%	80%
Autofinanciamiento	5%	SD	40%	5%	20%	5%	
Hipotecario	5%	SD		SD	-	20%	
Pymes	10%	SD	20%	SD	10%	2%	20%
Grandes Empresas	SD	10%	-	5%	-	5%	-
Reestructuración de deudas	SD	SD	-	SD	-	-	-

SD: sin dato.

Fuente: encuesta levantada entre el 31 mayo y 3 junio de 2004.

Aunque las respuestas no son del todo homogéneas y se obtuvieron incompletas, de forma genérica se observa la preferencia por atender el crédito al consumo, dominado por las tarjetas de crédito. Del mismo modo, a juzgar por los datos del cuadro, los créditos a las pequeñas y medianas empresas otorgados en la región del Bajío son mucho más reducidos. En otro sentido, el ejercicio de hacer circular la moneda por parte de la banca privada en la región, se ha encaminado a fomentar el consumo, en detrimento del sector productivo de la región.

<sup>19</sup> En tanto, el ahorro financiero se clasifica en depósitos bancarios, valores (bonos, dólares, oro...), sociedades de inversión, afores y seguros. Éstos son propiedad de los ahorradores, pero le permiten a la banca capitalizarse y otorgar con ellos los distintos créditos tanto para el consumo como para la inversión; obteniendo, desde luego, una utilidad que varía según los contratos hechos con sus deudores (en función del plazo, comisiones, seguros de riesgo, o de las tasas de interés fijadas).

<sup>20</sup> En el nivel nacional la cartera de crédito de la banca múltiple llegó a un billón 48 mil 376 millones de pesos en septiembre de 2004, lo que resultó en un incremento de la actividad crediticia de 3.45% respecto al año anterior (CNBV). La cartera comercial se incrementó en 4.6%, mientras que la cartera para el consumo en 38.7%.

Por otro lado, se aclaró que los servicios bancarios se concentran hacia el interior de las localidades urbanas. Tanto el personal empleado como sus clientes son contratados entre la población de la misma localidad (ver cuadro III.22.). La diferencia de esto se marca en las sucursales bancarias de Celaya, al contratar población de los Apaseos y Cortazar;<sup>21</sup> en el caso de Irapuato, no se vislumbra alguna influencia sobre Silao (o viceversa), quien también se atiende de manera local y (aunque en una pequeña proporción) de Guanajuato.<sup>22</sup>

Cuadro III.22. Influencia geográfica de las sucursales bancarias en el Bajío

<b>Ciudad donde residen las sucursales</b>	<b>Residencia del personal ejecutivo</b>	<b>Ciudad donde se capacita al personal</b>	<b>Residencia de los clientes</b>
<b>Irapuato</b>	Ciudad de Irapuato	Cd de México Guadalajara León	Ciudad de Irapuato
<b>Salamanca</b>	Ciudad de Salamanca	Cd de México ZM de Guadalajara ZM de León Ciudad de Irapuato	Ciudad de Salamanca
<b>Celaya</b>	Ciudad de Celaya Ciudad de Apaseo el Alto Ciudad de Apaseo el Grande	Cd de México ZM de León Ciudad de Celaya ZM de Querétaro Ciudad de Irapuato	Ciudad de Celaya Ciudad de Cortazar Ciudad de Apaseo el Alto Ciudad de Apaseo el Grande
<b>Guanajuato</b>	Ciudad de Guanajuato	Cd de México ZM de Guadalajara ZM de León Ciudad de Guanajuato	Ciudad de Guanajuato Ciudad de Silao

Fuente: encuesta levantada entre el 31 mayo y 3 junio de 2004.

También es de resaltar que la capacitación del personal ejecutivo de las sucursales consultadas se lleva a cabo, predominantemente, fuera de la ciudad donde se asientan, con un claro dominio de las ciudades de México, Guadalajara y León, situación que corresponde con la estructura en direcciones regionales con la que operan los distintos corporativos financieros.

<sup>21</sup> Aunque se trata de una relación proporcionalmente mínima. Por ejemplo, en Banco del Bajío se declaró que se atiende en 85% a los propios residentes de Celaya, 5% de Cortazar y 5% de los Apaseos (el restante 5% corresponde a otros sitios); en tanto que en HSBC se atiende a la población local en 80% y el restante 20% corresponde a los Apaseos y Cortazar.

<sup>22</sup> En donde distintas sucursales declararon atender entre 2 y 3% de residentes de Silao.

Finalmente, se pudo indagar que los servicios financieros no resultaron un factor de urbanización difusa. Es verdad que facilitan la circulación del capital, en su forma de moneda, al otorgan créditos o resguardar los ahorros financieros; pero no hacen expansivo el fenómeno urbano-regional ni están facilitando el acceso al capital monetario para que las actividades productivas se desenvuelvan en la región con confianza y firmeza. Al mismo tiempo, la estructura territorial que se puede estimar a cargo de las instituciones financieras es más de nivel nacional que regional, y tiene que ver con las transferencias electrónicas de la moneda. No obstante hay que enfatizar que si existe una ciudad que encabeza y engarza a la región del Bajío con la estructura financiera nacional, esa es la zona metropolitana de León, en donde tiene lugar un espacio urbano específico (sobre Av. Adolfo López Mateos-Oriente, alrededor del número 1750) que estructura la transferencia del capital en la región del Bajío, lo mismo que hace transitar las transferencias de la región al resto del país, particularmente conectado con Ciudad de México y Monterrey.<sup>23</sup> Si existe una estructura policéntrica en la región del Bajío, le corresponde a la ZM de León (y en menor medida a Celaya y Guanajuato) ser el núcleo financiero de la posible ciudad-regional. Por el contrario, a juzgar por los resultados del trabajo de campo, resulta extraño que en los censos económicos se le registre a la ciudad de Guanajuato 22% del valor agregado generado (con respecto al total de sus actividades) pero que no resulte una ciudad en donde se asienten matrices empresariales importantes, ni un núcleo de clara primacía regional por esta actividad.

---

<sup>23</sup> Así se hizo saber por sucursales de Banorte, HSBC, Banamex y Bancomer; aunque hay algunos casos diferentes, como Santander-Serfin que cuenta con la Dirección Regional en Celaya, pero ésta se adscribe a la Dirección Región de Occidente, con sede en Guadalajara. En otros casos, las sucursales indicaron que las relaciones con su corporativo están dadas desde las ciudades de Monterrey y Ciudad de México.



# Capítulo IV

## El Bajío hacia el fenómeno de la ciudad-región: aglomeraciones y nuevas estrategias de encadenamientos

---

Una vez caracterizada estadísticamente la estructura económica y urbano-regional del Bajío, en este capítulo se exponen de manera particular cuáles son las empresas asentadas, así como el proceso de producción del que son protagonistas. Con este capítulo se hace evidente que en el Bajío tiene lugar la vinculación productiva entre las empresas y sus distintos territorios, en un fenómeno económico ocurrido apenas desde los años noventa del siglo XX, sustentado en buena medida en las industrias maquiladora y automotriz.

Por otro lado, los planteamientos de este capítulo hacen sugerir la existencia de algunos conjuntos urbanos que funcionan (cada uno) de manera más compacta dentro del Bajío y dentro del corredor industrial, entre los que se destacarán los conformados por las ciudades de Irapuato, Salamanca y Silao, por un lado, y Celaya, Apaseo el Alto, Apaseo el Grande, Cortazar y Villagrán, por otro lado. No obstante, en términos regionales no se puede negar la existencia de la *ciudad-región* entre un importante número de ciudades abajeñas, dado que, como se verá en adelante, las nuevas manufacturas en la región están operando como una gran economía de aglomeración.

Finalmente, también se abordan las políticas públicas locales relacionadas con el fomento económico y el orden urbano, a fin de evaluar el papel que han jugado en esta reestructuración regional los gobiernos locales.

En la región más homogénea y compacta dentro del Bajío, el corredor industrial, ha venido cambiando la orientación productiva durante los años noventa del siglo XX, con un crecimiento acelerado de las actividades maquiladoras y manufactureras que abastecen de productos terminados al mismo sector dentro y fuera de la región. Al mismo tiempo, como se ha visto ya con anterioridad, sería un error manejar al corredor del Bajío como un solo cuerpo urbano-regional, puesto que se han identificados conjuntos urbanos más compactos entre sí dadas sus funciones económicas y urbanas. Dentro de este gran corredor, se aprecian espacios urbanos que ejercen su jerarquía sobre espacios más inmediatos que les proporcionan cierta independencia funcional del resto del corredor. Aunque hay que precisar que estos conjuntos urbanos no son espacios conurbanos como sucede con Ciudad de México o Guadalajara y sus zonas metropolitanas, sino que efectivamente dejan evidencia de la existencia de una urbanización difusa o de la expansión de las periferias.

Como también se ha señalado, parte sustancial del marco metodológico de este trabajo es la teoría regional, a fin de establecer el orden o conocimiento económico de las regiones; pero para entender de mejor manera la reorientación productiva del corredor abajeño, el soporte más particular fue el modelo de base exportadora, cuyos insumos primordiales se enfocaron en la actividad industrial de base productiva, la cual estaría incidiendo en la difusión urbana. Para el modelo de base exportadora existe una actividad que funciona como la base económica de una entidad geográfica, gracias a lo cual tiene sentido que sean las nuevas manufacturas algunas de las actividades exportadoras (en el sentido del modelo) con las que cuenta el Bajío. En el modelo también se reconoce que las actividades terciarias, como figura de servicios al productor, son parte sustancial de la base económica dado que “contribuyen a la modernización de las empresas” o pueden atraer nuevas inversiones; no obstante, no alcanzan a ser propiamente una actividad de base económica o base exportadora. Como ejemplo se mostró la forma de operar de los servicios bancarios, dados sus volúmenes en flujos de capital, los cuales solo operan para acumular el capital y transferirlo, sin que sean capaces de sustentar de manera incuestionable el desarrollo territorial.

#### **IV.1. Panorama sobre las recientes industrias manufactureras en el corredor**

Un aspecto importante de abordar son los vínculos que sostienen las industrias asentadas en esta región, a fin de establecer los encadenamientos productivos y los efectos multiplicadores que, finalmente, inciden en la difusión del fenómeno urbano, o bien, en la expansión de las ciudades centrales. Los resultados son interesantes, toda vez que evidencian un proceso integral entre las empresas ahí ubicadas, con base en una lógica de *producción conglomeral*, dicho así para distinguir una mera economía de aglomeración, concepto que por ser de uso ya frecuente puede dejar perder la perspectiva de que las industrias realmente se conglomeran a partir de alguna actividad de base productiva, tal como lo dispone el modelo de base exportadora. Se verá, entonces, como estas nuevas manufacturas se integran e, incluso, muestran elementos para intuir la forma en que inciden algunas empresas en particular en la configuración territorial de la región, o lo que es más, la forma en

que el capital privado configura un espacio para reproducirse, lo cual no es extraño en el sistema capitalista.

Para evaluar la acción de las industrias manufactureras como factor de expansión de las ciudades del corredor del Bajío, se levantó una encuesta entre aquellas asentadas en esta región. Dados los resultados obtenidos por los censos económicos, en donde se aprecia que el sector más dinámico es el 38, se dio preferencia a aquellas empresas relacionadas con esta actividad; no obstante, fueron incluidas empresas correspondientes a otros sectores manufactureros a fin de abarcar a todo el conjunto industrial que provocan de algún modo la expansión del fenómeno urbano. Por los mismos resultados censales, también se dio preferencia a las empresas asentadas en el corredor industrial.<sup>1</sup> De esta manera, las industrias encuestadas cubren los siguientes giros de actividad y productos (cuadro IV.1).

Cuadro IV.1. Giro de actividad y productos que comercializa las industrias encuestadas

Giro de actividad	Productos que comercializan
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Armado de tractores agrícolas</li> <li>• Automotriz</li> <li>• Comercialización de válvulas y medidores para sistemas de riego agrícola</li> <li>• Compra-venta de amoniaco, fabricación de equipo para amoniaco, refacciones y servicio, y fabricación de fertilizante líquido</li> <li>• Compra-venta y reparación de maquinaria hidráulica</li> <li>• Confección de prendas de vestir</li> <li>• Fábrica de molinos para nixtamal</li> <li>• Fabricación de Autopartes</li> <li>• Fabricación de carrocerías para autotransporte</li> <li>• Fabricación de equipo para laboratorio</li> <li>• Leche en polvo</li> <li>• Manufactura de envases de policarbonato</li> <li>• Maquiladora textil</li> </ul>	<p>Agitadores orbitales, amoniaco, asientos para automóvil, bandejas, cajas secas para reparto de carga, cámaras de estabilidad, campanas de extracción, campanas de flujo laminar, canastillas, carrocería para autos de carga, chaleco, chamarra, cierres eléctricos para puertas, cintas de seguridad, cobija, codo de arranque, cofres de camión pesado, componentes de sistema de suspensión, equipo de desolve, estación para torres de telecomunicación, estructuras, estructuras para líneas eléctricas, estructuras para subestaciones eléctricas, garrafones de agua, grúas de canastilla, hornos, incubadoras, leche descremada, manivelas para limpiaparabrisas, maquila de galvanizado, maquinaria hidráulica, medidores de flujo, molinos, pantalón de mezclilla, parasoles, parrillas de estufas, parrillas de refrigerador, placas para freno, playera, puerta intermedia, puertas y ventanas, rampas de carga,</p>

<sup>1</sup> El tamaño de la muestra de 53 empresas se estimó con base en el total de empresas registradas en Sistema Empresarial Mexicano (SIEM), consultado en su página web. Al momento de concertar las citas con base en esta fuente, no fue posible contactar a todas las empresas dadas las inconsistencias en cuanto a domicilios y números telefónicos. Además, no todas las empresas accedieron a concertar una cita para facilitar la información solicitada. De tal modo que durante el trabajo de campo, del 13 al 17 de junio de 2005 y de 4 al 7 de abril de 2006, se localizó y visitó a otras industrias no consideradas originalmente en el diseño de la muestra. Las empresas finalmente encuestadas se ubicaron en las ciudades de Silao 15.8%, Irapuato 36.8%, Celaya 36.8%, Apaseo el Grande 5.3% y Salamanca 5.3%, según la estratificación de la muestra.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Metalmecánica</li> <li>• Soldadura y herrería</li> </ul>	retractores para cintos de seguridad, salpicadura, soportes de maquinaria, toldos, tractores, válvula alfarera, válvula de aire, válvula hidrante, válvula mariposa
---	---

Fuente: encuesta directa, aplicada del 13 al 17 de junio de 2005, y del 3 al 7 de abril de 2006.

Del total de empresas encuestadas, 47.4% son microempresas, según el tamaño de personal ocupado que declararon tener. Luego, 10.5% son pequeñas empresas, 36.8% medianas y 5.3% grandes.

Según el tamaño de personal ocupado, 47.4% de las industrias son microempresas, 10.5% pequeñas, 36.8% medianas y 5.3% grandes empresas. A su vez, 10.5% resultaron ser empresas matriz, un importante 36.8% filiales de algún corporativo y una substancial proporción de empresas, 52.6%, son establecimientos únicos. Junto con estas proporciones, 52.6% de las empresas declararon que su capital es 100% nacional, y 21.1% de las empresas pueden contar con hasta 50% de capital extranjero. Con esto se observa que en el Bajío tiene lugar la atracción de inversión extranjera en proporciones importantes, además de la incorporación del capital nacional, y juntos (capital nacional y foráneo) desarrollan una aglomeración de capital y procesos productivos capaces de dinamizar los procesos territoriales. Esto último dado que esas inversiones (reflejadas, entonces, en los asentamientos recientes de las industrias y sus productos derivados) se están dando fuera de las ciudades, aunque lo suficientemente cercano para facilitar los encadenamientos productivos y el abasto de fuerza laborar y los servicios al productor. Se trata de asentamientos dados en parques industriales en donde se aglomeran industrias de diferente giro productivo, pero con el sector 38 como el predominante.

Cuadro IV.2. Carácter de la empresa

Carácter	
Empresa matriz	10.5%
Empresa filial	36.8%
Establecimiento único	52.6%
Total	100%

Fuente: encuesta directa, 2005-2006

Después del sector agroindustrial, se ha agregado a la base económica del Bajío manufactura antes no desarrolladas, pero no como un conjunto de industrias inconexas o produciendo bienes independientes, sino con base en una lógica de producción conglomeral, o bien beneficiándose racionalmente de las economías de aglomeración, aunque evidentemente también operando según las leyes de oferta y demanda. Un dato de especial interés es la fecha de instalación de las plantas industriales, dado que es necesario corroborar la información censal la cual supondría el crecimiento del sector 38 preponderantemente a partir de la década de los noventa. Al respecto, 10.5% de las empresas se encontraban instaladas antes de los noventa, 42.1% se ubicaron durante esta década, y 47.4% a partir del año 2000; es decir, 89.5% de las empresas encuestadas se han asentado en el corredor abajeño a partir de 1990 y casi la mitad de éstas lo han hecho en los últimos cinco años; al mismo tiempo, 57.9% de las plantas se localizaron por primera vez en los sitios donde fueron encuestadas, básicamente parques o zonas industriales. A esta proporción se le suma 5.3% de las empresas que se encontraban ubicadas fuera del estado y optaron por relocalizarse en este corredor. También se aprecia que ha tenido lugar un reordenamiento hacia el interior del área de influencia de las ciudades, dado que 36.8% de las plantas que se relocalizaron se encontraban ubicadas en el mismo estado, y se trata de empresas de capital mexicano. Esto viene a confirmar que esta región experimenta una reorientación productiva ajena al sector agrícola y agroindustrial que la caracterizaba tradicionalmente. Lo mismo que se deja ver cómo el Bajío ha resultado una región atractiva para la atracción de inversiones de gran escala.

De hecho, 68.4% de las empresas encuestadas indicaron que tienen programado incrementar el capital de inversión para elevar la producción, 58% considera que sus productos pueden llegar a elaborarse en otras plantas o sitios del mismo corredor en los próximos dos años, lo mismo que el 100% descartó la posibilidad de reubicarse en otro lugar. De las razones que indican para haberse localizado en este corredor, de forma predominante tienen que ver con la cercanía de clientes y proveedores (10.5%), y en menor medida la existencia de

infraestructura industrial (5.3%) y la cercanía de fuerza laboral calificada, abundante o asalariada a la baja (5.3%).

Contrario a lo que se suponía en un principio, no todos los nuevos emplazamientos industriales en la región son maquiladoras, ni todas éstas son de capital extranjero. Tampoco quiere decir que éstas no existan de manera importante, las hay y en proporciones considerables. En la región son 73.7% las empresas que declararon no haber maquilado para otras en los últimos dos años, y 78.9% no empleó productos maquilados de alguna otra empresa. Por el contrario, 26.3% sí maquiló para otras empresas y 21.1% también requirió de que otra empresa le maquilara, al menos en los últimos dos años. Las dos razones para recurrir a la producción maquiladora, o llevar a cabo esa tarea, es por la mayor especialización en el proceso o simplemente para cubrir la demanda de sus clientes en momentos que ésta es muy alta.

Aunado a esto, la mayor proporción de empresas encuestadas lleva una relación independiente con sus proveedores, aunque de manera permanente, así lo indicaron 63.2% de ellas. En tanto, 26.3% de las empresas se abastecen de la casa matriz, o bien, 10.5% lo hace con un proveedor asociado. Estos datos dejan ver que la dinámica productiva de las industrias asentadas en el corredor del Bajío permite la existencia de encadenamientos productivos entre empresas de diferente tamaño o razón social;<sup>2</sup> al mismo tiempo que se mantiene la lógica de abasto desde los corporativos a los que se pertenezca. De hecho, esto explica que 31.6% de las empresas estén incorporadas a algún programa de importaciones de insumos.

En relación con esto, hay que señalar los encadenamientos que los asentamientos industriales establecen con empresas dentro y fuera de la región, pero en términos de mercado. En su gran mayoría, estas industrias producen para grandes empresas, aunque incluso tiene cabida el comercio con microempresas (cuadro IV.3). Las industrias que destinan su producción al mercado local y regional

---

<sup>2</sup> Inclusive se pueden contar los servicios al productor que demandan y que, en efecto, contratan. El cien por ciento de las empresas encuestadas contrata algún servicio de contabilidad y administración (42.1%), marketing y publicidad (63.2%), de informática (52.6%), financieros y jurídicos (36.8%), o de asesoría y capacitación (52.6%).

suman 36.9%; pero, no obstante que indicaron elaborar productos terminados, en realidad éstos resultan insumos en proporciones considerables para otras empresas asentadas en la región. Por otra parte, las industrias no orientan su producción exclusivamente hacia un solo destino, con lo que al mismo tiempo pueden estar exportando fuera de la región y del país; en este sentido, no obstante que una buena proporción de industrias (47.4%) declaró exportar directamente sus principales productos, la proporción que destinan al ámbito local y regional está siendo aprovechado y recibiendo valor agregado para finalmente exportarse. Como se puede entender, el destino de estos bienes elaborados hacia el ámbito local y regional está dado por la producción conglomeral existente en la región. Incluido el dato del 57.9% de las industrias que destinan su producción a las grandes empresas, algunas de las cuales están asentadas en la misma región, beneficiándose de tales economías de aglomeración.<sup>3</sup>

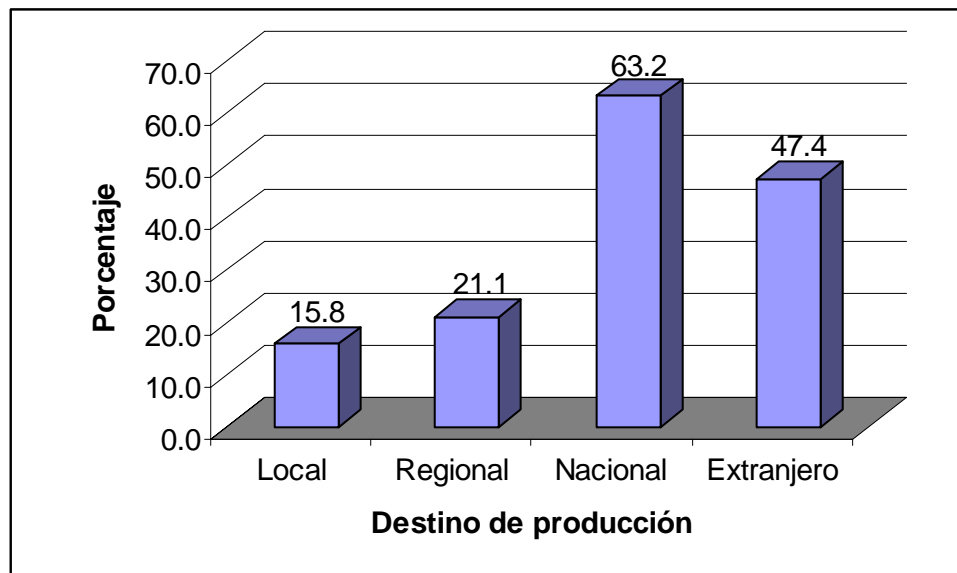
Cuadro IV.3. Proporción de las industrias, según tamaño de sus empresas cliente

<b>Tamaño de empresa cliente</b>	<b>Proporción de industrias</b>
Micro	21.1%
Pequeñas	26.3%
Medianas	21.1%
Grandes	57.9%

Fuente: encuesta directa, 2005-2006

<sup>3</sup> Así lo pueden ejemplificar los casos de las industrias que abastecen a *General Motors* y *Mabe*, asentadas en Silao y Celaya, por exponerse más adelante.

Gráfica IV.1. Destino de la producción



Fuente: encuesta directa, 2005-2006

## IV.2. Aglomeraciones y encadenamientos emergentes en el Bajío

Como se ha dejado ver desde los capítulos pasados, el corredor puede ser desmenuzado en distintos cuerpos urbanos que operan o funcionan entre sí de manera más estrecha, aunque la razón de más peso por la que se trazan es la movilidad laboral en una lógica de cuencas de empleo. Conforme se fue desarrollando el trabajo de campo, se fue notando la manera en que se corresponden funcionalmente las ciudades de Silao, Irapuato y Salamanca (S-I-S, por un lado) y Celaya, los Apaseos, Cortazar y Villagrán (C-A-C-V, por el otro). En ambos conjuntos urbanos se corresponden las mismas características de localización industrial, por ejemplo, respecto a la fecha de localización se coincide en que ha sido sobre todo a partir de los años noventa, con un repunte a partir del año 2000 (ver cuadro IV.4).



Cuadro IV.4. Fecha de emplazamiento por conjunto urbano

Año	Corredor	S-I-S	C-A-C-V
antes de 1989	10.5%	18.2%	0%
entre 1990 a 1999	42.1%	45.5%	37.5%
después de 2000	47.4%	36.4%	62.5%

Fuente: encuesta directa, 2005-2006

Según se observa, en el conjunto urbano C-A-C-V es todavía más reciente la incorporación de los emplazamientos de la nueva industria manufacturera, con una especial expansión desde el año 2000 en donde han tenido cabida 62.5% de las industrias ahí localizadas. A fin de tener claridad en las nuevas localizaciones, se les consultó a las industrias si se han relocalizado, o bien si se instalaron por primera vez, a lo que las mayores proporciones corresponden a esta segunda categoría; en tanto que las empresas que se relocalizaron lo han hecho básicamente del interior de las ciudades hacia los nuevos parques o zonas industriales de la misma área de de influencia (ver cuadro IV.5), puesto que, a juzgar por los datos, las empresas provenientes fuera de la región son una proporción mínima.

Cuadro IV. 5. Localización y relocalización industrial por conjunto urbano

Localización...	Corredor	S-I-S	C-A-C-V
por primera vez	57.9	36.4	87.5
se relocalizó	42.1	63.6	12.5

Fuente: encuesta directa, 2005-2006

Cuadro IV.6. Procedencia de las industrias instaladas

Lugar de procedencia	Corredor	S-I-S	C-A-C-V
De la misma ciudad o corredor	36.8%	54.5%	12.5%
de otro estado	5.3%	9.1%	0%

Fuente: encuesta directa, 2005-2006

#### a) El conjunto urbano Silao-Irapuato-Salamanca

En efecto, la actividad productiva que está funcionando como la base económica así como factor expansivo de estos conjuntos urbanos está asociada con las nuevas manufacturas vecindadas desde los años noventa del siglo XX. En el caso del conjunto S-I-S, las empresas asentadas tienen que ver con los giros: automotriz,

fabricación de autopartes, fabricación de carrocerías para autotransporte, armado de tractores agrícolas, metalmecánica, soldadura y herrería, compra-venta y reparación de maquinaria hidráulica, confección de prendas de vestir fábrica de molinos para nixtamal, manufactura de envases de policarbonato. Pero en Silao tiene lugar un caso particular de producción conglomeral, capaz de incidir en el orden productivo regional, lo que lo convierte en uno de los hechos económicos y territoriales más evidentes consecuentes de la división internacional del trabajo.

Dada la coyuntura de la descentralización de la Ciudad de México, y una política interna de la *General Motors* de México para operar reduciendo los riesgos que le implicaban los conflictos laborales en su planta en Ciudad de México, en 1995 esta firma automotriz cierra y traslada sus instalaciones productivas hacia la ciudad de Silao (Micheli, 1994; García y Lara, 1998; citados por Rothstein, 2004: 210), dejando solo su edificio corporativo en el Distrito Federal. Con esta relocalización, *General Motors* de México distribuyó su presencia entre las ciudades de Toluca (Estado de México, desde 1963, que funciona como planta de fundición maquinado, ensamble de motores y de camiones, así como un centro de ingeniería), Ramos Arizpe (Coahuila, planta de motores, estampado y vehículos como *Chevrolet*, *Cavalier*, *Pontiac Sunfire*, *Chevy Value Leader*, o *Chevy Joy*) y Silao (Guanajuato), además del edificio corporativo en Ciudad de México.<sup>4</sup> En conjunto, *General Motors* de México ocupa 11,250 empleados directos (Reynaga, 2005). La planta en Silao cumple las funciones de estampado y ensamble de vehículos utilitarios, en donde tiene lugar la producción de *Chevrolet Suburban*, *Chevrolet Silverado*, *Chevrolet C-3500*, *Chevrolet Tahoe* y *Chevrolet Yukon* (estos dos para exportación), es decir, en esta planta se producen vehículos de transporte, camiones, camionetas y *pick-ups*.

Pero la localización de *General Motors* (uno de los tres gigantes en EUA junto con *Ford* y *Chrysler*; Rothstein, 2004) vino acompañada de otras localizaciones industriales con la intención de convertirse en sus proveedores de autopartes, de tal suerte que también se asentaron las empresas de *American Gear and Axle* (produciendo *axles*), *Aventec* (estampando y ensambando puertas y caperuzas),

---

<sup>4</sup> gm.com.mx

*Oxford* Automotriz (cortando bobinas de acero para las propias máquinas de estampado de GM, *Arneses Eléctricos Automotrices* (Arela, empresa mexicana ensambladora de *harnesses* o arcos de alambre) y Automóviles *Assembles* y Logísticas (Autolog, también mexicana la cual inicialmente funcionó como instructora o entrenadora); todas estas plantas a fin de desarrollar un proceso de *justo a tiempo* para GM (Rothstein, 2004: 203-221). En conjunto, las seis plantas emplean a siete mil trabajadores de producción, cifra por demás considerable para una población total de alrededor de 62 000 habitantes. Tan solo GM, *American Gear and Axle*, *Aventec* y Arela, generan más de 90% de los empleos en la conglomeración de Silao (Rothstein, 2004: 210).

Cuadro IV.7. Plantas locales proveedoras de General Motors

Empresa	Producto	Año de apertura	Número de trabajadores	Porcentaje de ventas a GM Silao
General Motors	<i>Suburban, Esplanade, Avalanche</i>	1994	3,400	
American Axle	<i>Axles</i>	2000	640	75%
Aventec	Estampado	2000	400	80-90%
Oxford Automotriz	Corte de acero para estampado	1998	70	75%
Seglo	Partes internas para GM	1994	800	100%
Arela (Condumex)	Alambre para <i>arneses</i>	1996	1,400	100%
Autolog (Condumex)	Logísticas	1996	480	100%
Lear	Asientos (costura)	1999	547	100%
	Asientos (ensamblado)	1999	806	100%

Fuente: Rothstein, 2004: 211

Junto con su dos filiales, Arela y Autolog, Condumex (uno de los conjuntos industriales más importantes de México perteneciente al Grupo Carso)<sup>5</sup> se encuentra asociado con *Delphi* (hasta 2002 *Delphi Automotive Systems*), uno de los proveedores más importantes de GM,<sup>6</sup> y uno de los corporativos más grandes en el mundo. Delphi genera más de 193 mil empleos a nivel mundial en 198 plantas manufactureras, 53 centros de venta, 31 centros técnicos y 44 coinversiones en 43

<sup>5</sup>  *Holding* compuesto por grupos como Condumex, Porcelanite, Sanborns (que integra además a Sear, El Globo y Mix-up), Cigatam y Nacobre.

<sup>6</sup> De hecho, Delphi era parte integral de GM, pero en 1995 se separan, quedando independiente por completo en 1999 (Lara y Carrillo, 2004).

países (Lara y Carrillo, 2004).<sup>7</sup> Tan solo en México contrata a cerca de 80 mil empleados en 50 fábricas (Rothstein, 2004: 208). Este corporativo se divide en: *Delphi Chasis Systems*, *Delphi Delco Electronic Systems*, *Delphi Energy and Engine Management Systems*, *Delphi Harrison Thermal Systems*, *Delphi Interior and Lighting Systems*, *Delphi Packard Electric Systems* y *Delphi Saginaw Steering Systems*.<sup>8</sup> Ahora bien, tan solo *Delphi Delco Electronic* (la división de mayor tecnología) cuenta con seis plantas en México, mantiene 55.7% de las exportaciones de autopartes, y de enero de 2002 a febrero de 2003 reportó ventas por 14 mil 46 millones de dólares (Zúñiga, 2003) lo que la colocó en ese año en el primer lugar en exportaciones, superando incluso a PEMEX Exportación, quien quedara en segundo lugar con ventas en 13 mil 362 millones de dólares (Op Cit). A propósito, cabe mencionar que en ese año, GM ocupó el tercer sitio en exportaciones (8 mil 636 millones de dólares).<sup>9</sup>

Además de empresas como éstas, todavía en el 2003 llegaron a Silao nueve fábricas más al parque industrial (que alberga buena parte del complejo de producción conglomeral), así como dos más sobre las carreteras de la región (Rothstein, 2004: 210). En tanto que en noviembre de 2005 la empresa *Noble Internacional Ltd*, con matriz en Michigan, EUA, integrará un *joint venture* con *Sumitomo Corp.* para operar unas instalaciones compradas por la primera en este mismo año; de esta unión se derivará la empresa *Noble Summit Metal Processing* de México (Autonews México, 2005). También hay de contabilizar empresas del conglomerado como *Lear Corporación* (cuya producción se destina en 20% a GM, puesto que además atiende a marcas como Ford y Chrysler) o Grupo Antolín Silao SA de CV (con el total de su producción comprometida con GM), quienes emplean a 903 y 443 trabajadores respectivamente (según encuesta directa). O bien, *Ryder Silao*, con dos plantas encargadas de ensamblar vehículos como *Suburban*,

---

<sup>7</sup> Esta empresa incluso opera en los sectores de equipo médico, cómputo, construcción, maquinaria agrícola, aeroespacial y vehículos para nieve (Delphi, 2005).

<sup>8</sup> En México, hasta el año 2000 existían 66 plantas de Delphi: 45 de *Packard*, 9 de *Energy*, 3 de *Delco*, 3 de *Chasis* y 2 de *Harrison*.

<sup>9</sup> El valor de las exportaciones de las cinco principales armadoras de autos (GM, Chrysler, Volkswagen, Ford y Nissan) y Delphi exportaron 36 mil 825 millones de dólares, 33.3% de las ventas totales que hizo el país en ese año.

*Silverado* o *Cadillac*, además de llevar la logística de distribución. Es decir, GM llegó a cambiar sustancialmente la estructura productiva en la ciudad de Silao al atraer, además, a una considerable cantidad de empresas para que le dotaran de los insumos que requería, lo que ha llegado a representarle a esta ciudad 92.3% del valor agregado generado; desarrollándose una producción conglomeral que no satisfizo sus necesidades de fuerza laboral con la población local y generó un poder de gravitación sobre las ciudades y localidades cercanas,<sup>10</sup> Irapuato (en primer lugar), Salamanca, Guanajuato y (aunque en menor medida) la propia ciudad de León, además de las localidades más pequeñas.

Hay que tomar en cuenta que el conglomerado industrial está asentado en parques industriales fuera de las ciudades, por lo que las empresas se ocupan de transportar a sus trabajadores hasta la planta industrial. A juzgar por el cuadro IV.8, las distancias entre Silao y el resto de ciudades que abastecen de fuerza de trabajo permiten manejar tiempos tolerables para realizar el transporte diario. De tal manera que la distancia promedio en tiempo de Silao a Irapuato, León y Guanajuato es de 30 minutos en automóvil (a una velocidad de 110 km/h). No obstante, las empresas contratan preferentemente a residentes de Irapuato, ubicada a 36 kilómetros al sur, dadas las condiciones de accesibilidad, lo que actualmente ha llevado a que 80% de la fuerza laboral requerida en el conglomerado de Silao la aporta Irapuato (DGDEI, 2004); por el contrario, según declararon las empresas entrevistadas, resulta más costoso transportar al personal desde y hacia la ciudad de León, tres kilómetros más cercana que Irapuato sobre la misma carretera, por lo que incluso desechan esta opción.

Cuadro IV.8. Distancias en kilómetros entre cuatro ciudades cercanas a Silao

	Silao	ZM León	Irapuato	Salamanca	Guanajuato
Silao		33	36	56	25
ZM León	33		68	88	57
Irapuato	36	68		21	47
Salamanca	56	88	21		67
Guanajuato	25	57	47	67	

Fuente: elaboración propia por sistema de información geográfica.

<sup>10</sup> Actualmente INEGI registra a 4 580 de los habitantes de Silao trabajando en este sector industrial, no obstante, el total de empleados es considerablemente mayor.

Por su parte, respecto al sector manufacturero, Irapuato destaca en la actividad agroindustrial de manera preponderante, 67% del valor agregado en este sector corresponde a esa actividad. Es decir, la actividad automotriz no es un fenómeno económico tan generalizado como en Silao; no obstante Irapuato también cuenta con presencia de empresas orientadas a la producción de autopartes, aunque de manera recientemente. Por ejemplo, figuran las empresas *Cifunsa* (de capital mexicano del Grupo Industrial Saltillo) y *Conteyor* (de capital Belga), la primera generando 630 empleos y la segunda 230 (Dirección General de Desarrollo Económico de Irapuato, 2004). Ambas cuentan entre sus clientes con *General Motors* de Silao; de manera más particular, la planta de Cifunsa es una fundidora que además atiende a *American Axle*, *TRW*, *Hayes Lemmerz Industries* *Vistion* y *Cie Industries*. La rama de actividad en donde se ubica Cifunsa es la metalmecánica, la cual le representa a Irapuato 5% del valor agregado, pero de la cual todavía habrá de observarse su ritmo de crecimiento.

En Irapuato, la segunda actividad económica importante es la textil y confección de prendas de vestir, básicamente por la presencia de maquiladoras, con 15% del valor agregado y 37.5% del personal ocupado respecto al sector de manufacturas (de hecho representa 33.2% del total sectorial en el estado). En las maquiladoras de esta ciudad tiene lugar la producción de marcas como *Carhartt*, *Echojeans*, *Lotto*, *Polo Ralph Lauren*, *JCPenney*, *Old Navy, Limited*, *Levis*, *Guess*, *Ferrioni*, *Gap*, *Armani Exchange*, *Liverpool*, *Atlética*, *Cotton by Aztek's*, o *Bombay*.

Otras de las empresas importantes en este conjunto urbano son las que registra la Asociación Mexicana de Parques Industriales (AMPIP). Esta asociación deja ver que las principales empresas en Silao están relacionadas con la industria automotriz; no así en Irapuato, aunque sí cuenta con grandes empresas como *Bimbo*, *Del Monte* o *Moulimex* (ver cuadro IV.9). La propia ciudad de León cuenta con algunas empresas del sector automotriz, aunque hay que tener en cuenta que la única ensambladora principal (tanto como *Ford* en Hermosillo, *Nissan* en Aguascalientes o *Volkswagen* en Puebla) en todo el corredor es *General Motors* de Silao.

Cuadro IV.9. Algunas de las empresas más importantes asentadas en Silao, Irapuato y León

Silao	Irapuato	León
<b>Industria automotriz</b> American Axle Autolog Aventec Condumex GM Grupo Antolin Lagermex Oxford Automotive US Manufacturing		<b>Industria automotriz</b> Bader Ferranti Packard Kasai Lear Corporation Polímeros y derivados
<b>Otra industria importante</b> Grupo Maseca (Méx)	<b>Otra industria importante</b> Bimbo (Méx) Danone (Fran) Del Monte (EUA) Grupo Modelo (Méx) Moulinex (Fran) Pillsbury (EUA)	<b>Otra industria importante</b> Alestra (AT&T, EUA) Ferrante Packard (Canada)

Fuente: Asociación Mexicana de Parques Industriales (AMPIP), Mapa de localización industrial y logística 2004-2005, y Mapa de localización de la industria automotriz y equipamiento 2004.

Pese a este proceso de producción conglomeral iniciado a mediados de los noventa, la tasa de crecimiento de Silao, Irapuato y Salamanca han disminuido con respecto a los años setenta y ochenta (cuadro IV.10). Además, aunque una tasa de crecimiento de 2% no es en realidad baja, tampoco refleja que en Silao esté incrementándose su población de manera explosiva, según lo podría hacer suponer la alta demanda de empleos. De manera alternativa, podemos pensar en dos cosas.

Cuadro IV.10. Tasa de crecimiento de seis ciudades del Bajío

Localidad	Población	Tasa de crecimiento 1970-1990	Tasa de crecimiento 1990-2000	Rango
ZM León	1,086,001	3.7%	3.0%	1
Irapuato	319,148	4.2%	1.9%	2
Celaya	277,750	5.0%	2.7%	2
Salamanca	137,000	3.5%	1.1%	2
Guanajuato	74,874	3.5%	0.2%	3
Silao	61,661	2.3%	2.0%	3

Fuente: cuadro 2. Índice de primacía para las primeras 20 ciudades del Bajío, 2000 (tercer capítulo)

Por un lado, no obstante de la dinámica productiva y de efectos multiplicadores que se generan desde Silao, no se estima que esta ciudad en algún momento vaya a sustituir a Irapuato en la estructura jerárquica de la región, básicamente porque los 320 mil habitantes de Irapuato le representan mayores funciones económicas y urbanas, lo que la coloca en este momento y en lo futuro como una ciudad de mayor rango (según las *relaciones invariantes en el tiempo* de Kunz, 1991). De hecho, a juzgar por la encuesta, los distintos servicios de contabilidad, administración, *marketing*, publicidad, informáticos, jurídicos y capacitación que contratan las empresas del conglomerado de Silao, provienen desde las ciudades de Irapuato, León, Guanajuato, Cd. de México, Guadalajara y, en mucho menor medida, de Silao. Aunado a esto, en Irapuato tienen lugar proyectos importantes de inversión productiva estrechamente relacionados con las nuevas manufacturas a las que no hemos referido. Además, se proyecta la construcción del Centro Regional Expositor y de Negocios, con extensión de 48 hectáreas que contendría un centro ferial con explanada; un centro internacional de negocios, centro de convenciones, teatro, estacionamiento para 1,500 vehículos, plazas, centro de rehabilitación infantil, dos hoteles, y áreas de oficinas y capacitación. Además de contar con tres parques industriales en donde se acoge industria relacionada con los conglomerados automotrices y de alta tecnología; uno es el Parque Industrial Castro del Río, iniciado en 2003, de 300 hectáreas, helipuerto, ferropuerto, planta de tratamiento de agua, hotel, estación de bomberos, áreas de recreación y sucursales bancarias; el Centro Industrial Apolo y Ciudad Industrial.

Por el otro lado, y sin embargo, no se puede dar por asentado que la actividad productiva de Silao esté determinada por la dinámica de esas otras ciudades, pues como ya se indicó también ejerce una fuerza gravitacional que, finalmente, apoya en la difusión urbana del territorio cercano, de manera más particular sobre Irapuato.

***b) El conjunto urbano Celaya-Apaseos-Salvatierra***

A este conjunto de asentamientos urbanos lo hemos denominado Celaya-Apaseos-Salvatierra, sin embargo además incluye los territorios de Villagrán, Cortazar y



Acámbaro, éste como el municipio y ciudad más distantes del corredor industrial, con 72 kilómetros de por medio, hecho que resulta importante de resaltar porque significa el grado de expansión de las nuevas manufacturas, del corredor industrial hacia otros territorios distantes en donde están encontrando condiciones para implantarse.

Como en Irapuato y Salamanca, en Celaya también se asienta un número importante de maquiladoras de prendas de vestir. Las que tiene registrado el Ayuntamiento hasta julio de 2005 son 27, las cuales en suma registraron ante el ayuntamiento 1,677 trabajadores, aunque tan solo las cuatro primeras que aparecen en el cuadro suman 1,304. (Cuadro IV.11). De estas cuatro maquiladoras se puede resaltar el caso de *Yomex SA de CV* la cual inició actividades en el año 2000 con 43 trabajadores y hoy en día cuenta con 210. No obstante que resulta filial de la coreana *Youngone Corporation* (de hecho no reporta algún porcentaje de capital nacional y sí el 100% de su producción orientada a la exportación), actualmente maquila para otras empresas de origen francés o norteamericano; al mismo tiempo que otras empresas le maquilan una proporción de 5% de su producción total, asentadas en los municipios de Salvatierra (Guanajuato) y San Juan del Río (Querétaro). Además hay que añadir los insumos comprados en Irapuato y Celaya (en particular cierres, cajas de cartón, bolsas de plástico, cinta adhesiva, etiquetas y plastiflecha), aunque también cuentan con proveedores de León (diversos accesorios), Aguascalientes y el Distrito Federal (hilo) y EUA (tela).

Cuadro IV.11. Maquiladoras de prendas de vestir en Celaya

	<b>Empresa</b>	<b>Actividad industrial</b>	<b>Número de empleados reportados</b>
1	Ala Tex SA de CV (antes Ten Tex)	Maquila de ropa deportiva	565
2	La fábrica de Celaya SA de CV	Fabricación de prendas de vestir casual	380
3	Yomex SA de CV	Maquila de prendas de vestir	210
4	Lakeland de México SA de CV	Fabricación de trajes de seguridad industrial	159
5	Screen Creations de Celaya s.a. de c. v.	Estampado en prendas de vestir	80
6	Intermack de México SA de CV	Fabricación de overoles industriales y ropa hospitalaria	70
7	Provitex Sa de CV (productos vinílicos y textiles internacionales)	Fabricación de ropa de vinil y textil	65
8	Gisan maquila	Maquila de prendas de vestir	40
9	MPC	Fabricación de hilos de polietileno	20
10	Khoury textil SA de CV	Fabricación de ropa para bebe	15
11	Moda y diseño arte en confección empresarial	Fabricación y confección de uniformes empresariales	15
12	Manufacturas textiles de Guanajuato	Confección de prendas de vestir	15
13	Mopetiza modelos para escuela y trabajo industrial	Fabricación de uniformes escolares e industriales	12
14	Hermanos Ortega	Fabricación de ropa	11
15	Creaciones industriales del centro	Fabricación de uniformes industriales para empacadora	10
16	Industria textil Río Laja SA de CV	Fabricación de cobertor jaspe Celaya	4
17	Uniformes Lucca Sport	Fabricación de uniformes deportivos, escolares y industriales	4
18	Deportes del centro	Fabricantes de artículos deportivos	3
19	Confecciones del centro	Fabricación de uniformes industriales, ropa quirúrgica, etc.	2
20	Uniformes escolares San Pedro	Fabricación de uniformes escolares	2
21	Creaciones Gisela	Fabricación de ropa y uniformes.	2
22	Yadira	Fabricación de ropa en general	2
23	Deportes Alex	Fabricación de uniformes escolares y artículos deportivos	1
24	Productora textil del Bajío	Fabricación de ropa y otros artículos	No disponible
25	Transtex SA de CV	Short para niña, blusa, sudadera, pants, vestidos	No disponible
26	Ortega paredes Rafael	Fabricación de ropa y otros artículos	No disponible
27	Raysa Hns	Fabricación de ropa y otros artículos	No disponible

Fuente: Dirección de Desarrollo Económico, Ayuntamiento de Celaya, 2005.

Como se indicó anteriormente, de manera general la fecha de asentamiento de este tipo de industrias en el municipio no va más allá de los noventa, e incluso una alta proporción (62.5%) lo hizo a partir del 2000. A diferencia de la industria automotriz, la de ensamble de prendas de vestir presenta un patrón de distribución bastante heterogéneo, puesto que lo mismo se asienta en pleno centro de la ciudad, que en su periferia y parques industriales. (Cuadro IV.12)

**Cuadro IV.12.** Localización de las maquiladoras de prendas de vestir en Celaya

CP	Colonia/ localidad	Dirección	Empresa
38010	cd. industrial	av. poniente 4 lote 5 manzana 7	la fabrica de celaya
38010	cd. industrial	poniente 2 manzana 8 lote 11	lakeland de mexico
38010	cd. industrial	av. mexico-japon no. 134 , lote 11, manzana viii	intermack de mexico
38010	cd. industrial	av. mexico - japon no. 176	mpc
38010	las americas	av. las americas no. 103-b	creaciones gisela
38150	rincon de tamayo	carr. celaya-salvatierra km .9.9	ala tex
38150	rincon de tamayo	carr. celaya-salvatierra km. 6.5	screen
38140	rancho el puesto	carr. celaya-salvatierra camino real 8	transtex
38090	santa maria	av. lazaro cardenas del rio no. 236	provitex
38080	insurgentes	juana m. jimenez n.700	creaciones industriales del centro
38080	tresguerras	manuel avila camacho no. 115	confecciones del centro
38070	el olivar	division del norte no. 130	gisan
38060	arboledas	cerro dorado no.106	moda y diseño arte en confeccion empresarial
38060	residencial nuevo celaya	manuel orozco irigoyen no. 317	lucca sport
38060	rosalinda 1ra. seccion	blvd. adolfo lopez mateos # 1530 poniente	productora textil del bajo
38040	zona centro	abasolo no. 937 int 4	manufacturas textiles de guanajuato
38040	zona centro	ermenegildo galeana no. 578	hermanos ortega
38040	zona centro	francisco juarez no. 909	yadira
38040	zona centro	galeana no. 578	ortega paredes rafael
38000	zona centro	albino garcia no.302	khoury textil
38000	zona centro	insurgentes no.207	mopetiza modelos para escuela y trabajo industrial
38000	zona centro	priv. rivapalacio no.101	industria textil rio laja
38000	zona centro	allende no.110-a	deportes del centro
38000	zona centro	democracia no.112	uniformes escolares san pedro
38000	zona centro	ignacio camargo no.121-a	deportes alex
38000	zona centro	h. galeana no.578	raysa hns
38030	cuauhtemoc	av. prolongacion irrigacion lote 9 y 10 s/n	yomex

Fuente: Dirección de Desarrollo Económico, Ayuntamiento de Celaya, 2005.

Al sur de Celaya se encuentran los municipios de Salvatierra (aproximadamente a 32 kilómetros) y aun más lejos Acámbaro (a 72 km). Sobre todo en el segundo caso, llama la atención que 72 kilómetros de por medio no sean razón suficiente para que las nuevas plantas manufactureras se olviden de buscar ubicarse ahí. En Salvatierra se localiza la empresa mexicana *Han-Mex Fashion* la cual contrata entre 250 y 300 trabajadores. Se asentó en este municipio en 1998 y desde entonces se abastece de fuerza laboral del mismo municipio. Entre las empresas a las que les ha maquilado, lo mismo que le han maquilado, están *Junil* Mexicana (de capital coreano asentada en Salamanca), *Corpo Mex* (en Guadalajara), *Fábrica*

Celaya, Ala-Tex (Celaya) y Decatlón (en el Distrito Federal); la proporción que le maquilan otras empresas representa 20% del total de producción. Proporción igual a al total de sus exportaciones.

Comatepla es otra planta textil asentada en Salvatierra que contrata a 600 trabajadores en total. A diferencia de todas la empresas encuestadas, esta declara que ha reducido el número de trabajadores, en lugar de aumentarlos; en parte porque se incrementó la automatización de los procesos de producción, y en parte porque al fusionarse con La Marina (compañía que producía lonas plastificadas) se vieron obligados a revisar los contratos vigentes; de tal manera que de 1,600 empleos que generaba, actualmente la planta reporta seiscientos. Se trata de una empresa mexicana que opera desde el año 1845 en esta misma localidad y en realidad es el resultado de la fusión de ocho compañías entre las que se pueden nombrar Alta Lana, Cisa y La Marina. Es en el 2001 cuando se da a conocer como Comatepla, y a partir de 2003 inicia a maquilar para otras empresas asentadas en Querétaro, DF, Aguascalientes y Texas (EUA). Los productos que elabora son telas, lona plastificada, hilo y piolas, de los cuales 10% se dirige a la exportación.

En Acámbaro se hallan asentadas al menos (y por el momento) tres plantas importantes: *Springs Global*, Unipa y M y L Maquila, aunque también existen talleres de confección más modestos en Irambuco, Parácuaro e Inchamácuaro. La primera es el caso más interesante puesto que surge de la unión estratégica de las maquiladoras *Cometinas* (de capital brasileño) y *Sprig Industries* (de capital norteamericano, asentada en México en el 2000), con el acuerdo entre ambas empresas que sus entidades productivas se registrarán de manera autónoma, pero las oficinas centrales serán operadas por agentes norteamericanos y brasileños en el país de Brasil, con una figura corporativa que se constituye de 23,000 empleados que trabajan en 30 plantas de manufactura y distribución en Estados Unidos, Canadá, Argentina, Brasil y México. Su emplazamiento industrial en México lo denominaron *Springs Acamabaro Plant*. No es una planta automotriz, sino elabora cortinas y sábanas destinadas en cien por ciento a la exportación, contratando a 300 trabajadores residentes de la ciudad y localidades del municipio.

Por otro lado, M y L Maquila es una planta asentada desde el 2000 que confecciona prendas de vestir y contrata a 60 personas (según encuesta directa). Una de las empresas con las que se contrata a nivel internacional es la *American and Efird Inc*, subsidiaria de *Ruddick Corporation*, la cual es un *holding*<sup>11</sup> con oficinas centrales en Carolina del Norte (*Spring Industries* las asentaba en Carolina del Sur). A su vez, entre los clientes de *American and Efird* se cuenta a *YKK Group*, empresa japonesa con presencia en 70 países, entre ellos México con sus plantas *YKK Mexicana SA de CV* y *YKK Snap Fasteners Manufactura México SA de CV* asentadas en Irapuato.<sup>12</sup> Como se puede observar, M y L Maquila no es una planta de 60 empleados aislada en Acámbaro, sino que finalmente se encuentra conectada a una red global de producción.

Además del sector textil, en Celaya se asientan importantes empresas relacionadas con las industrias automotriz y electrodomésticos. *Meridian Automotiv Systems* de México (con 218 trabajadores y sin proporción de capital nacional)<sup>13</sup> y *Celay* (con 152 y 30% de su capital reportado como nacional) son dos empresas dedicadas a autopartes, las cuales (por cierto) entre sus clientes cuentan con *General Motors* (aunque *Meridian* además es proveedor de *Ford*, *Lincoln*, y las asiáticas *Honda*, *Toyota*, o *Mitsubishi*. *Meridian* produce cofres para camión, puerta intermedia, salpicaduras y componentes para suspensión; mientras que *Celay* cintos de seguridad, retractores para cinto, placas para freno, soporte de maquinaria, manivelas y brisas eléctricas para puertas. Ambas empresas tienen contemplado incrementar su inversión productiva tanto en el estado de Guanajuato como en otras partes de la República.

Lo que llama la atención de estas empresas es su decisión por instalarse en Celaya y no en el conglomerado de Silao o la ciudad de Irapuato. No obstante que

---

<sup>11</sup> Que además corporativiza a *Harris Teeter Inc* y a *Ruddick Investment Company*. Este holding facturó en el 2005 poco más de 2 mil 964 millones de dólares.

<sup>12</sup> Estas dos plantas son parte de un corporativo regional (pero aun filial de *YKK Group*) que abarca Sur y Norte América, se trata de *YKK Corporation of America* (YCA), compuesto de 15 compañías.

<sup>13</sup> *Meridian* es una empresa norteamericana que en conjunto cuenta con 22 plantas entre los países de EUA, Brasil, Canadá y México (Meridian, 2005. En el 2001 esta misma empresa reportaba en su página en internet la operación de 30 plantas en los países ya señalados más Australia e Inglaterra, así como la construcción de dos plantas más en México: Meridian, 2001). Por su parte, *Celay*, es una empresa del Grupo *Elay*, de capital español.

ambas no indicaron las razones, hay que tener en cuenta que no solo producen para GM, sino para otras compañías automotrices como *Ford*, *Volkswagen* o *Honda*, por lo que su localización corresponde al asentamiento de estas empresas en un plano territorial más amplio que el conglomerado (considerando que gran parte de la industria automotriz en el país se ubica en un radio de 640 kilómetros con respecto a Irapuato, en donde se incluyen empresas como *GM*, *Honda*, *Chrysler*, *Mercedes Benz*, *Nissan*, *Renault*, *Ford* y *Volkswagen* en plazas como Puebla, Ciudad de México, Toluca, Guadalajara o la propia Silao), aunque en Celaya se pueden servir de la fuerza laboral aledaña. Por ejemplo, *Celaya* se abastece de fuerza de trabajo de las localidades de Cortazar y Villagrán; mientras que *Meridian* de Querétaro y de la propia Celaya.

Además de la industria automotriz, en Celaya se asienta desde el 2000 la planta *Leiser* SDRL de CV,<sup>14</sup> filial de Mabe, en donde se producen refrigeradores de gran capacidad destinados en cien por ciento a EUA, mediante las ventas de esta empresa a *General Electric*, de capital norteamericano (Zúñiga, 2003). De acuerdo con la entrevista correspondiente el capital invertido en *Leiser* es entre 40 ó 60% mexicano. Para su proceso de producción, *Leiser* cuenta con proveedores en el corredor como *Collis* de México, asentado en Irapuato desde 2001, el cual contrata a 252 trabajadores para producir parrillas metálicas para estufas y refrigeradores. A su vez, en 1997 *Collis Inc* se une con *SSW Holding Company* y queda fundada la *SSW Holding Company Inc* (con oficinas centrales en EUA) constituida con siete divisiones<sup>15</sup> distribuidas entre EUA, México y Asia, fabricantes y ensamblador de alambre para distintos usos (hogar, industria automotriz, oficina o entretenimiento). Al mismo tiempo *Leiser* también produce refrigeradores en Querétaro, lo mismo que contrata la maquinación de empresas como *Rehau* y *Qalcore*, ambas en Celaya. Aunque la segunda cerró su planta, la primera resulta filial del corporativo mundial

---

<sup>14</sup> *Leiser* figura entre las primeras cien empresas exportadoras e importadoras de México, de las cuales solo cinco son mexicanas.

<sup>15</sup> *Collis* de México, *Straits Steel & Wire Company*, *Southern Steel & Wire Company*, *Collis Incorporated*, *American Appliance Products*, *Worldwide Fixture & Display* y *SSW Asian Trading, LLC*. *Collis* de México tiene plantas en Monterrey, San Luis Potosí (en donde se asientan las oficinas de ventas para América Latina) e Irapuato. entre sus clientes cuenta con *Mabe*, *Vendo*, *Nieto*, *Koblentz*, *Maytag*, *Whirlpool*, *LG*, *Daewoo*, *Friocima* y *Hustsman*.

*Rehau*, autodefinida como un proveedor importante dedicado a la industria de la construcción, automotriz, muebles y electrodomésticos, con presencia en más de 170 localidades en el mundo y generando más de 14,000 empleos.

Por su parte, *Leiser* busca abastecer su fuerza laboral directamente de los municipios de Salvatierra y de Acámbaro, en particular de sus localidades rurales, para lo que mantiene la convocatoria permanentemente abierta, justo en el patio del edificio del Ayuntamiento de Salvatierra, en la plaza principal de la ciudad, y mantiene en operación una flota de más de diez camiones con los que transporta a sus obreros, con recorridos que se aproximan a las diferentes localidades municipales. Tan solo el municipio de Acámbaro (a 72 Kilómetros de distancia) aporta 625 trabajadores a Mabe, esto equivale al 25% de los 2,500 trabajadores de la empresa

Fuera de las ramas automotriz y confección del vestido en este conjunto urbano también tienen lugar otras actividades de importancia regional, dados los encadenamientos productivos observados, como lo realizado por la empresa Comemsa (del sector metal-mecánico), la cual se asienta en Apaseo el Grande y contrata a 240 empleados para la producción de estructuras para líneas eléctricas, torres de telecomunicaciones, subestaciones eléctricas y maquila de galvanizado. Actualmente a empresa maquila para 20 empresas asentadas en Celaya, Querétaro, San Juan del Río, Guadalajara y San Luís Potosí; al mismo tiempo, las empresas que le maquilan una proporción de la producción (que no excede 1%) se asientan en Celaya.

De acuerdo con la AMPIP, las empresas más importantes asentadas en este conjunto urbano son las que aparecen el cuadro IV.13. Se puede observar que en Celaya además se asientan las empresas de *Abromes*, *Enertec México*, *Moresa Tenneco Automotive* (Monroe) o *Velcon*; o bien que en Villagrán se ubica la empresa *Hutchinson*.

Cuadro IV.13. Algunas empresas más importantes asentadas en Celaya, Villagrán e Iturbide

Celaya	Villagrán	San José de Iturbide
<p><b>Industria automotriz</b></p> <p>Abromes Celay Enertec México Meridian Moresa Tenneco Automotive (Monroe) Velcon</p> <p><b>Otra industria importante</b></p> <p>Bachoco (Méx) Campbell's (EUA) Gamesa (Pepsico, EUA) Grupo Maseca (Méx) Redes (Méx) Mabe –GE (EUA) Procter and Gamble (EUA) Whirpool (EUA)</p>	<p><b>Industria automotriz</b></p> <p>Hutchinson</p>	<p><b>Industria automotriz</b></p> <p>Flex n Gate</p> <p><b>Otra industria importante</b></p> <p>Alpla (EUA) Bulk International (EUA) Colgate-Palmolive (EUA) Inland (EUA) Pfizer (EUA) Porcelanite (Méx) Smurfit (EUA) Vitromex (Méx) Yazbek (Méx)</p>

Fuente: Asociación Mexicana de Parques Industriales (AMPIP), Mapa de localización industrial y logística 2004-2005, y Mapa de localización de la industria automotriz y equipamiento 2004.

Otra planta industrial asentada en este conjunto urbano, concretamente en Villagrán, es Nacobre (una filial más del Grupo Condumex y, por ende, de Grupo Carso), y complementa a las industrias de electrodomésticos y automotriz, puesto que produce conexiones, barras sólidas, barras de alambre (vendidos en León) y cierres (vendidos directamente a las plantas de *YKK Group* en Irapuato). En total Nacobre contrata a 670 trabajadores, los cuales provienen de Villagrán, Cortazar, Irapuato, Salamanca y Valle de Santiago. No obstante de su encuadre con el resto de nuevas manufacturas llegadas a la región, Nacobre se asentó en este sitio en 1982, aunque en sus inicios solo producían alambre. Entre los proveedores de Nacobre se cuentan a empresa como Industrial Minera México (con matriz en Ciudad de México), Mefusa Nacional de Cobre (también de Condumex), Reciconex y



*Burner Systems International Inc* (en Celaya, empresa norteamericana manufacturera de tecnología para abasto de gas).

En cuanto a su forma regional, en el conjunto Celaya-Apaseos-Salvatierra se identifica a su vez la formación de tres corredores industriales más compactos (Mejía, 2004): uno entre Celaya y los Apaseos, a lo largo del cual se instalan 143 plantas de distintos giros, entre las que destacan Velcon, Pistones Moresa, Pensa, Cambells de México, Universal Flavors, Semillas Berentsen, De Acero de Celaya, Arnime, Bachoco, Papel cartón y Derivados y Química Lucava. Otro corredor está entre Celaya y Salamanca (por la carretera libre) con 169 empresas, cuyas empresas más importantes están Mabe, Qualcore, Avón y Avonova. Uno más entre Celaya y Salvatierra con 60 plantas: Sourdllion de México, Protabsa, Covemex, Alcosa, Vistar y Sayer Lacks entre otras. Además de estos corredores, tiene lugar la ciudad industrial con 114 plantas manufactureras: Tebofren, Refrigeración Nieto, Abromes, Productos Alimenticios La Mesa, Monroe de México, Grupo Gamesa, Bachoco, Empacadora Celaya (Capistrano), Enertec de México y Celay Mexicana.

Todo esto tiene lugar en el corredor industrial del Bajío e incluso en lugares considerablemente distantes (como en el caso de Acámbaro, a 72 kilómetros de Celaya), pero para evaluar de manera más integral la expansión de las nuevas manufacturas hacia esta región, es importante evaluar el papel que han jugado las políticas públicas en lo referente al nuevo ordenamiento de ese territorio. Por justificar el interés que se tiene sobre tales políticas públicas, se puede indicar que Rosales (al abordar el modelo de base exportadora) señala que *“cuando coinciden los que detentan el poder económico con los que detentan el político (élites) el interés se centra en la exportación principal, y no en la industrialización de la región ni en el desarrollo de actividades indirectamente ligadas a la exportación”* (Rosales, 2000: 30), planteamiento que vale la pena confrontar con lo que sucede en el Bajío, aunque se reconoce que no se estudió el perfil de los actores sino, en todo caso, los efectos observables en la región.<sup>16</sup> En el modelo de base exportadora, las políticas

---

<sup>16</sup> También hay que indicar que no fue posible entrevistarse con el total de funcionarios públicos de las oficinas de Desarrollo Urbano y Desarrollo Económico de la región, dadas diversas circunstancias. No obstante, los casos que se muestran son testimonio de lo que está sucediendo en esta región en

públicas no son una categoría de análisis como lo pueden ser conceptos como *ventajas comparativas*, *economías de aglomeración* o *base exportadora*, sin embargo, como se indicó en el primer capítulo, resulta un factor exógeno al modelo que repercute directamente en el orden que toman las actividades económicas en relación a la especialización productiva o a la configuración del territorio.

### **IV.3. Políticas públicas locales como factores de la urbanización difusa**

#### ***a) La organización reciente de la administración pública***

No obstante que puede inferirse que la oleada de empresas manufactureras de alta tecnología y de alta demanda de fuerza laboral hacia la región del Bajío, en especial de los años noventa a la fecha, es el principal factor de la difusión urbana del sistema de ciudades, también tiene que tomarse en cuenta que las políticas públicas se han sumado a tal proceso y que, conforme se asienta éste, también comienzan a influir en la reestructuración productiva y en la formación urbana de la región de estudio. Pero al mismo tiempo, el ejercicio de la función pública en esta región está enmarcada de renovadas formas administrativas consecuencia, en parte, de disposiciones de carácter federal y, en otra parte, de las nuevas fórmulas procuradas por los gobiernos locales. No se puede suponer que la reestructuración económica y urbana en el Bajío tiene sus causas fundamentales en las políticas públicas, ni que las acciones más importantes de tales políticas son exclusivas de los años noventa y lo que va de esta década, puesto que la transformación económica obedece a una revaloración del capital en términos internacionales y las mismas políticas públicas que han tenido lugar en la región en los últimos años se enmarcan en una reestructuración más antigua.

---

términos de políticas públicas locales. Lo que también se logró fue convocar a un número significativo de funcionarios públicos de esas oficinas administrativas gracias a la organización de la mesa de trabajo "Ciudades y Desarrollo Económico del Corredor Industrial Abajeño", celebrada el día 21 de septiembre de 2004 en las instalaciones de El Colegio de Michoacán. Los trabajos ahí presentados tuvieron el carácter de ponencia, gracias a lo cual la información presentada fue por demás provechosa. Después de esta mesa, tuvieron lugar una serie de reuniones que arrojaron información importante, entre las que destacan el Foro de Administración y Gestión Urbana, organizada en diciembre de 2004 por la Dirección de Administración Urbana y Ordenación del Territorio, de la Secretaría de Desarrollo Social y Humano, del Gobierno del Estado de Guanajuato.

Con las reformas al artículo 115 constitucional en 1983 –con modificaciones en 1999 (ver Anexos III. De hecho, Arreola señala que esta reforma fue impulsada desde el poder federal en 1977; Arreola, 1998: 320)– el gobierno federal terminó por cederle a los gobiernos municipales cierta autonomía en materia de finanzas públicas. Aunque: *“de ninguna manera se obtienen recursos suficientes, aún en municipios urbanos medianos y grandes, el cobro del impuesto inmobiliario, aunado a una tendencia a aproximar a precios reales las tarifas de los servicios públicos municipales, ha dado como resultado el surgimiento de una mayor disponibilidad de recursos financieros propios y mayores espacios de acción en el gobierno”* (Cabrero, 1996: 22).

ARTÍCULO 115. [...] *Los municipios estarán revestidos de personalidad jurídica y manejarán su patrimonio conforme a la ley.*

[...] *Los municipios, con el concurso de los Estados cuando así fuera necesario y lo determinen las leyes, tendrán a su cargo los siguientes servicios públicos:*

<i>Agua potable</i>	<i>Mercados y centrales de abasto</i>
<i>Calles, parques y jardines</i>	<i>Seguridad pública y tránsito</i>
<i>Alumbrado público</i>	<i>Panteones</i>
<i>Limpia</i>	<i>Rastros</i>

[...] *Los municipios administrarán libremente su hacienda, la cual se formará de los rendimientos de los bienes que les pertenezcan, así como de las contribuciones y otros ingresos que las legislaturas establezcan a su favor...”*

Una vez dada la reforma en el artículo 115 constitucional *“los años en los que se registraron los incrementos, de los ingresos municipales, más significativos fueron en 1984 (31%) y en 1989 (22%)*. En tanto que: *la disminución más importante de los ingresos municipales a nivel nacional se registraron en 1982, 1983, 1986 y 1987”* (Cabrero, 1996: 23). Cabrero desagregó el ingreso público en ordinario y extraordinario; el primero engloba el ingreso público directo (impuestos, derechos, productos, aprovechamientos), el ingreso público indirecto (participaciones federales), y otros ingresos. El ingreso extraordinario se refiere a subsidios, transferencias, contribuciones ciudadanas y deuda. Una serie histórica sobre finanzas municipales en México (de 1975 a 1992), deja ver que los ingresos públicos ordinarios aportaron, en promedio, 95.7% al erario municipal. Los ingresos indirectos aportaron en promedio 40.1% (Cabrero, 1996: 24). En lo referente a los impuestos municipales recaudados, en el lapso de 1975 a 1992 el incremento de los ingresos reales para el municipio fue de 354%.

Pero al mismo tiempo que el gobierno federal le otorgó el beneficio directo de ciertos conceptos fiscales y el cobro de algunos de los servicios básicos sobre el territorio que administran los ayuntamientos, también les adjudicó ciertas responsabilidades que, finalmente, significan gastos corrientes para las finanzas municipales a fin de mantener en buena operación el alumbrado público, la limpieza de la ciudad, el control de los mercados de abasto, entre varios otros. En promedio, la composición de los egresos entre 1975 y 1992 fue de 57.8% para el rubro de gasto corriente, y de 26.3% para el gasto de inversión; en ese lapso, también se registró un incremento por concepto de deuda en más de 400%. De esta manera, se observa que no necesariamente el incremento en los ingresos municipales favorece la capacidad de inversión de las administraciones municipales.

A todo esto (más que detenernos en la discusión de las finanzas municipales) una de las consecuencias derivadas de toda esta reforma tuvo especial auge en los años noventa, cuando los gobiernos estatales y municipales se empezaron a tornar con base en la figura administrativa de *tecnocracia*, que para Ward (1998) se entiende como ciertas “novedades” en el ejercicio de la administración pública: la participación de empresarios que, sin contar necesariamente con una trayectoria directamente política (como ser militantes en un partido político), tienen la oportunidad de ocupar cargos de elección; al mismo tiempo, la composición de sus equipos de trabajo se hacen con personas que cuentan con estudios profesionales y ambiciones de inversión en una modalidad empresarial; la tecnocracia también implica inversión en tecnología, infraestructura y equipamiento “modernos”, entendiendo al gobierno (ayuntamiento, gobierno estatal y, recientemente, la propia Presidencia de la República) como una empresa que sirve a los ciudadanos desde una acepción de clientes.<sup>17</sup> Con base en una serie de trabajos en distintos gobiernos locales, Ward (1998) señala que:

---

<sup>17</sup> Situación que incluso alcanzó a la Presidencia de la República con el gobierno de Vicente Fox, de quien es sabida su trayectoria empresarial antes de llevar una vida política (como la Presidente de Coca Cola de México y América Latina). Distintas Secretarías de este sexenio fueron ocupadas por algunos personajes conocidos por sus labores empresariales; tal es el caso de Carlos Abascal, actual Secretario de Gobernación y ex Presidente Nacional de Coparmex; Luis Ernesto Derbez, Secretario de Relaciones Exteriores y ex consultor independiente de la oficina del Banco Mundial en la Ciudad de México y el Banco Interamericano de Desarrollo en la ciudad de Washington; Sergio Alejandro

*El gobierno tecnócrata combina una alta racionalidad técnica en la toma de decisiones con una relación en extremo débil entre dirigentes de partido y funcionarios de gobierno. Típicamente, las decisiones las toman los funcionarios independientes del partido, a partir de criterios técnicos o racionales. El patrocinio político juega un papel despreciable en la designación burocrática. Las políticas no se siguen porque beneficien a los seguidores del partido en poder o mejoren las posibilidades de que el partido gane las siguientes elecciones, sino porque son las más eficientes en términos de costos o porque contribuyen al desarrollo social racional de la ciudad... Sin embargo, hay que notar que si bien esta noción conlleva a una toma de decisiones apolítica, la política nunca puede eliminarse del gobierno real. La política está presente, dado que las medidas públicas, por muy dirigidas que estén hacia el bien común, siempre favorecerán a algunos individuos o grupos más que a otros (Ward, 1998: 79-80).*

El interés particular acerca de la administración pública local, tiene que ver con los métodos que ahí se emplean para generar y manejar su capacidad financiera y para sobrellevar o confrontar otros niveles de gobierno (municipal, estatal y federal). A la fecha aun se hacen escuchar propuestas encaminadas a fortalecer la autonomía y viabilidad política y financiera de los municipios en México. Por ejemplo, actualmente continúa en el debate si los municipios deben gozar de periodos de gobierno de seis y no de tres años; o bien, si la policía de tránsito debe estar a cargo del ayuntamiento, a fin de beneficiarse de las recaudaciones por concepto de multas vehiculares. Aunque también se suman discusiones de dimensiones mayores acerca de la gobernabilidad, la autodeterminación, la pluralidad partidista y disyuntivas como si servicios como la limpieza o el abasto de agua potable deben de permanecer públicos, o bien si terminan por privatizarse mediante empresas concesionarias. Además de todo esto, también ha tenido lugar un proceso de burocratización de las administraciones municipales.

Como lo dijera Arreola, el impacto de las reformas en los estados de México sucedidas desde 1977, pasando por las modificaciones al artículo 115, ha provocado de manera inmediata modificaciones reglamentarias a granel en el nivel local (Arreola, 1998: 320). Las reformas al artículo 115 también se han interpretado como el marco jurídico para establecer los contenidos del ordenamiento territorial, puesto

---

García de Alba, Secretario de Economía y ex Vicepresidente de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (Concamin); Pedro Cerisola, Secretario de Comunicaciones y Transportes y ex Director de Operación de Telmex, en donde también fue Director de Planeación y Director General Regional; Fernando Canales Clarión, Secretario de Energía y ex Director General Adjunto y Vicepresidente del Consejo de Administración del Grupo IMSA, así como

que dotó al municipio de atribuciones para formular, aprobar y administrar los planes o programas municipales de desarrollo urbano, expedir las autorizaciones, licencias y permisos de uso del suelo, construcción, fraccionamientos, subdivisiones, fusiones, lotificaciones y condominios, administrar la zonificación, así como intervenir en la regularización de la tenencia de la tierra urbana y en la administración de reservas territoriales.

En el estado de Guanajuato tiene lugar una serie de políticas públicas interesantes de considerar. De acuerdo con Martínez (2004), el 30 de julio de 1951 tiene lugar la Ley de Planificación del Estado de Guanajuato, la cual se apoyaba del Gobernador del Estado, los Ayuntamientos y una Comisión de Planificación y los Comités Ejecutivos. Después, en enero de 1968 se decreta la Ley de Fraccionamientos del Estado, y en 1975 una nueva ley en la misma materia. De tal manera que se empezó a constituir la estructura moderna de la Planificación del Estado. En 1977 se proclamó la Ley de Desarrollo Urbano del Estado, la cual asentó los principios de los conceptos contenidos en la Ley General de Asentamientos Humanos, y sería hasta 1997 cuando se dictó la Ley de Desarrollo Urbano del Estado. Finalmente, con la entrada del gobernador Romero Hicks, 2000-2006,<sup>18</sup> tuvieron lugar reformas a la Ley Orgánica del Poder Ejecutivo del Estado, plasmadas en su nueva estructura administrativa, en donde hasta la fecha figuran la Secretaría de Gobierno, la Secretaría de Finanzas y Administración, la Secretaría de Educación, la Secretaría de Salud, la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable, la Secretaría de Desarrollo Agropecuario, la Secretaría de Obra Pública y la hasta entonces inexistente Secretaría de Desarrollo Social y Humano (SDSyH), esta última como la actual encargada del sistema de planeación del estado. Como parte de una reforma del Gobierno del Estado, la creación de esta Secretaría

---

miembro en consejos de administración de empresas de Estados Unidos, Colombia, Venezuela, Brasil, Argentina y Chile; entre otros (Presidencia, 2006).

<sup>18</sup> Cuyo Gobernador, Juan Carlos Romero Hicks, cuenta con una licenciatura en Relaciones Industriales y una maestría en Administración de Negocios, además de recibir cursos en las áreas de capacitación, desarrollo de personal, seguridad industrial, auditoría administrativa y administración de recursos humanos (Gobierno de Guanajuato, 2006).

requirió modificaciones a la Ley Orgánica a fin de concederle las facultades necesarias.<sup>19</sup>

Antes de la SDSyH, la dependencia que se hacía cargo del Sistema Estatal de Plantación Territorial era la Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas, ahora extinta, y solo por marcar algunas diferencias, se puede citar que en su artículo 43 de la entonces Ley de Desarrollo Urbano (primera gran reforma) dictaba que dicho sistema de planeación tendría como objetivo la planeación y regulación del uso de suelo del estado para el ordenamiento territorial de los asentamientos humanos, al mismo tiempo que se auxiliaría del Plan estatal, el Plan municipal y las variantes de éste (Plan de centro de población, Plan de contribución y Plan parcial). En esta ley se reconocía como autoridades en materia de desarrollo Urbano al Ejecutivo del Estado, a la Secretaría, al Ayuntamiento y la Dirección de Desarrollo Urbano del Municipio, a través de instrumentos como Planes de ordenamiento territorial, Programas de desarrollo urbano o el Reglamentos de esa Ley extinta. Como se puede ver, no figuraba como ámbito de ingerencia (como lo indica la propia ley) el nivel regional, a diferencia de la ley actual.<sup>20</sup> Actualmente, la Ley Orgánica del estado dispone que:

*Artículo 8. Las facultades otorgadas a la Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas en la Ley de Desarrollo Urbano para el Estado de Guanajuato, se tendrán por conferidas a la Secretaría de Desarrollo Social y Humano.<sup>21</sup>*

Entre las funciones de la SDSyH destaca la facultad de instrumentar el Plan Estatal de Desarrollo, encabezando al Consejo de Planeación para el Desarrollo del

<sup>19</sup> La Secretaría de Desarrollo Social y Humano se funda mediante decreto de reforma (con número 18 del 5 de diciembre del 2000) a la Ley Orgánica del Poder Ejecutivo del Estado de Guanajuato, publicado el 15 de diciembre del 2005 en el Periódico Oficial del Gobierno del Estado número 100, segunda parte.

<sup>20</sup> Inclusive estaban determinadas las categorías urbanas de Centros de población, Conurbación, Desarrollo regional, Desarrollo urbano, Estudio de compatibilidad urbanística, Equipamiento urbano, Ordenamiento territorial de los asentamientos humanos, Plantación del desarrollo urbano, Plan de orientamiento territorial, Programa de desarrollo urbano y Reservas territoriales. También vale la pena indicar que es por ley la declaratoria formal (a cargo del Ejecutivo del Estado) de cualquier forma de conurbación. Incluso en esa ley se dictó la conformación de la Comisión de Conurbación (Artículo 19) y la Procuraduría del Desarrollo Urbano (Artículo 23), las cuales funcionarían como organismos auxiliares en la coordinación institucional y de concertación de acciones e inversiones con los sectores público, social y privado.

<sup>21</sup> Ley Orgánica de la Administración Pública, Decreto número 18, del 21 de noviembre de 2003.

Estado de Guanajuato (Copladeg), con el cual se coordinan a instituciones como el Consejo Sectorial de Comunicaciones y Transporte, el Consejo Sectorial de Desarrollo Económico y Medio Ambiente, el Consejo Sectorial de Educación, Cultura y Recreación, representantes de la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable, así como los ayuntamientos de las seis regiones en que está dividido el territorio del Estado.

Para llevar a cabo esta acción, el Gobierno del Estado también se dio a la tarea de dictar el Reglamento y la Ley de Plantación, de la cual se pueden citar los artículos referidos a las facultades específicas de la SDSyH en dicha materia. En el Reglamento de la Ley de Planeación para el Estado de Guanajuato<sup>22</sup> indica lo siguiente:

*Artículo 2.- La Secretaría de Desarrollo Social y Humano emitirá las disposiciones administrativas para la correcta aplicación del presente Reglamento.*

*Artículo 5.- El Sistema Estatal de Plantación reconoce como ámbitos de plantación con injerencia en el desarrollo del Estado, los siguientes:*

- I.- Federal*
- II.- Estatal*
- III.- Regional*
- IV.- Municipal*

*Artículo 26.- Por cada una de las regiones del COPLADEG, habrá un Consejo Regional, propiciando que la plantación regional sea congruente con la plantación estatal.*

*El Presidente del COPLADEG en acuerdo con el Consejo Técnico podrá modificar la integración de las regiones, atendiendo a las circunstancias y condiciones del desarrollo del Estado.*

Los puntos importantes de resaltar de estos artículos y disposiciones son los siguientes. En primer lugar que es la SDSyH la institución facultada para ejercer el Reglamento de Planeación del Estado; en segundo, que el Gobierno de Guanajuato reconoce al ámbito regional como un nivel territorial para la planeación de su desarrollo, para lo cual dividió al territorio en seis regiones: Región I Noreste, Región II Norte, Región III Centro-oeste, Región IV Sur-oeste, Región VI Centro-este y Región V Sur. Por cierto, de estas regiones es de particular interés las III y VI, dado

---

<sup>22</sup> Decreto número 27 publicado en el Periódico Oficial del Gobierno del Estado, segunda parte, 22 de diciembre de 2000, vigente a partir del 1º de enero de 2001. Con últimos transitorios el 29 de junio de 2001.



que contienen algunos municipios que coinciden con los conjuntos urbanos propuestos en este capítulo para el análisis del fenómeno de la ciudad región. De tal manera que la Región III Centro-Oeste se conforma por Guanajuato, Irapuato, León, Purísima del Rincón, Romita, Salamanca, San Francisco del Rincón y Silao. En tanto que la Región VI Centro-Este por Apaseo el Alto, Apaseo el Grande, Celaya, Comonfort, Cortazar, Santa Cruz de Juventino Rosas, Tarimoro y Villagrán.

En materia de “desarrollo económico sustentable”, los objetivos y acciones previstas en cada Programa de Desarrollo Regional de cada región se pueden resumir de la siguiente manera.

Cuadro IV.14. Objetivos y acciones programadas en las regiones de Copladedg cercanas al corredor industrial del Bajío

<p><b>Región III Centro-oeste</b></p> <p><b>Municipios</b> León, San Francisco del Rincón, Guanajuato, Silao, Irapuato, Salamanca, Romita. Purísima del Rincón.</p> <p><b>Objetivos</b> Promover la atracción y el fomento de actividades productivas en las localidades de acuerdo a su vocación. Apoyar a las micro y pequeñas empresas para mejorar el empleo y los salarios. Fomentar el uso de nuevas alternativas tecnológicas para el desarrollo.</p> <p><b>Acciones</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Atraer industria e insertarla en zonas estratégicas.</li> <li>• Promover y gestionar la construcción de micro parques productivos alternativos.</li> <li>• Crear una base normativa para establecer la norma regional para la promoción, desarrollo e instalación de unidades de producción</li> </ul>
<p><b>Región IV Sur-oeste</b></p> <p><b>Municipios</b> Manuel Doblado, Cuerámara, Pénjamo, Abasolo, Huanímaro, Pueblo Nuevo, Valle de Santiago.</p> <p><b>Objetivos</b> Ofrecer las condiciones adecuadas para la atracción de inversionistas. Promover acciones tendientes a atraer la industria para la transformación de la materia prima de la región, a fin de darle un valor agregado a la producción regional fomentando que la mayoría de los recursos se queden en la región.</p> <p><b>Acciones</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover proyectos para la adecuación de espacios y leyes que den certidumbre al inversionista y capital productivo.</li> <li>• La creación del corredor industrial del suroeste dará especial énfasis al establecimiento de la industria y las maquiladoras</li> </ul>
<p><b>Región V Sur</b></p> <p><b>Municipios</b> Yuriria, Moroleón, Uriangato, Jaral del Progreso, Salvatierra, Acámbaro, Jerécuaro, Coroneo, Tarandacuaro, Santiago Maravatío.</p> <p><b>Objetivos</b> Apoyar los sectores que participan en la economía regional, así como mejorar las condiciones sociales que puedan ser detonantes de una economía regional sustentable en la que se vean involucrados el gobierno, los organismos no gubernamentales y la población en general</p>

**Acciones**

(básicamente enfocadas al sector agropecuario, al textil de confección, al de comercio y turismo, al artesanal y a la industria del pan)

- Impulso, promoción y apoyo financiero a los pequeños y medianos productores de la región.
- Realización de compras globales o de forma asociada de varias empresas del ramo en la región.

**Región VI Centro-este****Municipios**

Juventino Rosas, Comonfort, Celaya, Apaseo el Grande, Apaseo el Alto, Cortazar, Villagrán, Tarimoro.

**Objetivos**

Promover el apoyo e impulso a las cadenas productivas

**Acciones**

- Lograr esquemas de comercialización local, regional y nacional.
- Generar estructuras de investigación regional.
- Propiciar ajustes legislativos para una competencia comercial equitativa en el libre mercado.
- Elaboración de estudio para detectar las potencialidades económicas de la región y las posibles cadenas productivas.
- Promoción de la investigación en el ámbito de la micro y pequeña empresa.

Fuente: Programa de Desarrollo Regional, Regiones III, IV, V y VI, Gobierno del Estado de Guanajuato.

A su vez, dado que estas regiones no cuentan con gobiernos autónomos, el mecanismo para hacerlas operativas es la instalación de un Consejo Regional en cada una, la cual tiene la facultad de identificar las necesidades sociales de su región; involucrar a la sociedad, sugerir proyectos de iniciativas de ley, reglamentos y otras disposiciones relativas a la planeación; promover ante el Poder Ejecutivo del Estado el seguimiento, la evaluación y la adecuación de los planes y programas que formule la Federación que incidan en el ámbito estatal; así como proponer al Poder Ejecutivo del estado proyectos de desarrollo para la Entidad, en apego al Plan de Desarrollo y el Plan de Gobierno del Estado. Al mismo tiempo, no deja de llamar la atención que el Presidente del Copladedg, en acuerdo con el Consejo Técnico, tiene la capacidad de modificar la regionalización vigente, si así se cree conveniente. En la reformada Ley Orgánica se dicta que:

*Artículo 26.- La Secretaría de Desarrollo Social y Humano es la dependencia encargada de procurar el desarrollo individual y comunitario de la población del Estado, así como combatir la pobreza y le compete las siguientes atribuciones:*

(...)

*IV.- En materia del ordenamiento territorial:*

*e) Coordinar la elaboración, revisión y ejecución del Plan de Ordenamiento Territorial:*

- f) *Vigilar el cumplimiento y aplicación de las disposiciones legales que correspondan en materia de desarrollo urbano y asentamientos humanos:*
- g) *Proporcionar asesoría a los ayuntamientos cuando lo soliciten, en materia de desarrollo urbano, zonificación y uso del suelo.*

De esta manera, la SDSyH contiene en su estructura oficinas como la Dirección de Administración del Desarrollo Urbano, la Dirección General de Promoción y Gestión de Proyectos, la Dirección de Fomento y Desarrollo Inmobiliario, o la propia Subsecretaría de Promoción, Gestión e Inversión Social, entre otras. Por su parte, la Ley de Planeación del Estado de Guanajuato especifica lo siguiente.

*Artículo 12.- El Sistema Estatal de Plantación es un mecanismo permanente de plantación participativa, en el que la sociedad organizada, el Poder Ejecutivo del Estado y los ayuntamientos establecerán las relaciones conducentes para lograr el desarrollo de la Entidad, en los términos de la Ley de la materia.*

*Artículo 22.- Son atribuciones de los Consejos Técnicos, Regionales y Sectoriales las siguientes:*

- I.- Coordinar las funciones de diagnóstico, de plantación, de seguimiento y de evaluación del desarrollo en el ámbito de su competencia;*
- II.- Impulsar la plantación regional con la participación de los municipios en congruencia con los objetivos, metas y estrategias de Plan de Gobierno del Estado;*
- III.- Establecer las comisiones de trabajo necesarias para el cumplimiento de sus funciones;*
- IV.- Las demandas que señale el reglamento de esta Ley.*

*Artículo 25.- El Sistema Estatal de Plantación contará con los siguientes instrumentos:*

*I.- En el ámbito estatal:*

- a) Plan Estatal de Desarrollo*
- b) Plan de Gobierno del Estado*
- c) Programas Regionales*
- d) Programas Sectoriales*
- e) Programas Institucionales*
- f) Programas Especiales*

*II.- En el ámbito, municipal:*

- a) Planes Municipales de Desarrollo*
- b) Planes de Gobierno Municipal*
- c) Programas derivados de los Planes de Gobierno Municipal*

Como se puede apreciar, tanto el Sistema Estatal de Planeación como los Copladeg's son mecanismos con los que se tratan de fomentar la participación

ciudadana, la cual participa en el Plan Estatal bajo la figura de *grupo de apoyo ciudadano*, en donde figuran investigadores de universidades públicas, representantes de cuerpos colegiados (de médicos, abogados...), representantes del Consejo Coordinador Empresarial así como de empresarios independientes, de la Unión de Ganaderos, representantes de instituciones de beneficencia, entre otros. No obstante, como también se puede constatar, ni estas bases ciudadanas ni las Copladedg's son organismos con capacidad ejecutiva, si no que sus funciones se limitan a *promover, evaluar o proponer* medidas o mecanismos para el desarrollo regional, situación que, no obstante, resulta comprensible dada la inexistencia de un cuarto nivel de gobierno, el regional.

Al mismo tiempo, es de resaltar el hecho de que están preestablecidos los mecanismos a los cuales se sujeta la "iniciativa" social, representados en el Plan Estatal de Desarrollo, el Plan de Gobierno del Estado, los Programas Regionales, los Programas Sectoriales, o los Planes Municipales de Desarrollo. No obstante estos instrumentos de planeación no resultan del todo candados o camisas de fuerza para el ejercicio de los Copladedg's ni para los ayuntamientos, simplemente porque no tienen previstos todos los tipos de eventualidades que se pueden presentar. Precisamente, las oficinas de desarrollo económico y desarrollo urbano de los ayuntamientos se han enfrentado a circunstancias no del todo resueltas o consideradas por el Sistema Estatal de Planeación. En los hechos, la llegada al Bajío de inversión exterior se ha dado de manera más acelerada que la instrumentación de las políticas públicas antes señaladas. La llamada "atracción de inversiones" en un principio es una política que trató de ordenar, lo mismo que potenciar, la llegada del capital, aunque en la actualidad (con las reformas de los últimos diez años) se ha convertido en una política que le permite a los gobiernos locales tener más certeza sobre su desenvolvimiento ante un capital que está ávido de las ofertas más atractivas que puedan recibir. Esta llegada tan precipitada del capital en los últimos diez años, le implicó al Gobierno de Guanajuato reorganizar su estructura administrativa y fundar instituciones como la Secretaría de Desarrollo Social y Humano, lo que incluso implicó cambios de jerarquía en las oficinas que la componen.

Bajo la jerarquía institucional de la SDSyH opera la Subsecretaría de Organización y Atención a Grupos Vulnerables, en la cual se ubican dos direcciones referentes al ordenamiento urbano, la Dirección de Desarrollo Inmobiliario y la Dirección de Administración Urbana. En lo que respecta a la segunda, a partir de su creación queda facultada para *“promover y concertar acciones de vivienda y apoyar su ejecución con la participación de otras dependencias y entidades del poder ejecutivo y de las autoridades municipales, así como de los sectores social y privado”*, además *“impulsar en corresponsabilidad con los ayuntamientos, el desarrollo integral de las comunidades urbanas y rurales, estableciendo con ellas y las demás dependencias y entidades del poder ejecutivo del estado competentes, los programas de obra de servicios e infraestructura básicos a fin de aumentar el nivel de bienestar de sus habitantes”* (Martínez, 2004). También es de su competencia formular o modificar los planes de ordenamiento territorial, siempre y cuando (Op Cit):

- *Exista variación sustancial de las condiciones que les dieron origen.*
- *Surjan técnicas diferentes que permitan una realización más satisfactoria.*
- *Las tendencias del proceso de urbanización hayan tomado una orientación que no haya sido prevista.*
- *Sobrevenga una causa grave que impida su ejecución.*

Otras tareas paralelas son trabajar en tres líneas estratégicas: la promoción del desarrollo, la inversión social, y la planeación del desarrollo; así como la elaboración de programas que procuren las necesidades de suelo para el desarrollo urbano, así como de las previsiones y reservas territoriales para el desarrollo de los asentamientos humanos; asesorar a los municipios en la operación del reglamento de uso del suelo y vigilar el cumplimiento de los planes municipales en materia de desarrollo urbano. De esta forma, la Secretaría de Desarrollo Social y Humano se constituye como la dependencia de gobierno que encabeza la gestión urbana y de ordenamiento regional.

**b) Las acciones públicas ante los hechos económicos regional en el Bajío**

En términos operativos, en el gobierno del estado de Guanajuato, funcionan oficinas para la atracción de inversiones, de cuyos alcances y resultados se puede resumir lo siguiente. Entre 1995 y 2000, se atrajo una inversión directa de más de 2 mil 200 millones de dólares, a través del asentamiento de 298 nuevas empresas, las cuales habrían generado 72 mil empleos.<sup>23</sup> Por otro lado, según un reporte del gobierno del estado, éste atrajo una inversión de 2 mil 240 millones de dólares entre los años 2000-2003, lo cual habría generado 33 mil 918 empleos directos en 25 municipios<sup>24</sup> (Gobierno de Guanajuato, 2003). Según el informe, en este mismo periodo se han atraído a 122 empresas entre las que destaca a Energía Azteca, *Wal Mart*, Hospital del Bajío, Grupo Modelo, Corporación Egaña, *American Axle*, *Meridian Automotive Systems*, *General Motors* de México y Cifunsa del Bajío. esto significaría que entre 1995 y 2003 llegaron a Guanajuato un total de 420 nuevas empresas. Para lograr tal atracción de capital entre 2000-2003, al Gobierno del Estado le ha representado una inversión de 159, mil 934 millones de pesos canalizados en incentivos y apoyos para infraestructura, los cuales se pueden otorgar a la iniciativa privada, a través de la Comisión Estatal de Atracción de Inversiones, según cinco consideraciones básicas: 1) el impacto socioeconómico en el área a instalarse, 2) el monto de la inversión a realizar, 3) la generación de empleos directos, 4) ubicación geográfica en el estado y 5) el valor agregado en tecnología (DGDEI, 2004). En función del perfil que resulte de las empresas evaluadas, el Gobierno del Estado ofrece:

Cuadro IV.15. Incentivos a cargo del Gobierno estado de Guanajuato

Concepto	Posible aportación
Capacitación y adiestramiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyo a programas especiales de capacitación, adiestramiento y reclutamiento de personal, mediante otorgamiento de becas (Probecat) según el convenio pactado con la empresa.</li> </ul>
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aportación estatal para infraestructura y/o creación, instalación o mejoramiento de los servicios públicos.</li> </ul>
Contribuciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No existe impuesto sobre nóminas</li> </ul>

<sup>23</sup> La Jornada, 2000. En este diario también se indicó que en ese año se atraería una inversión superior a los mil 500 millones de dólares, según proyecciones del gobierno del estado de Guanajuato.

<sup>24</sup> León, Manuel Doblado, Irapuato, Salamanca, Silao, Apaseo el Alto, Apaseo el Grande, Villagrán, Celaya, Guanajuato, Cortazar, Abasolo, Acámbaro, Cuerámbaro, Dr. Mora, Dolores Hidalgo, Moroleón, Pénjamo, Santiago Maravatío, San Diego de la Unión, San José de Iturbide, San Francisco del Rincón, San Luis de la Paz, Valle de Santiago y Yuriria.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión para exención o reducción de impuestos inmobiliarios y/o algunos otros derechos del municipio.</li> </ul>
Logística	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyo del equipo de logística del Estado para selección de sitios</li> <li>• Factibilizar el predio en cuanto a suministro de energía eléctrica, líneas telefónicas, agua descarga de desechos, etc.</li> <li>• Vinculación con despachos especializados para la realización de estudios en particular.</li> </ul>
Despacho jurídico	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agilización del procedimiento legal para instalación de la empresa.</li> </ul>
Asesoría y gestoría	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyo a empresarios en realización de trámites municipales, estatales y federales, a través de la Dirección de Servicios a la Inversión.</li> </ul>
Naves industriales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento de la construcción por medio de un fideicomiso existente.</li> <li>• Manejo particular del proyecto y compromiso de confidencialidad.</li> </ul>

Fuente: DGDEI, 2004

Este esquema forma parte del *Programa de incentivos y apoyos en beneficio de inversionistas y proyectos de inversión productiva*, cuyos objetivos son (Gobierno de Guanajuato, 2003):

1. Generación de nuevas fuentes de empleo y atracción de inversiones.
2. Instalación y ejecución de proyectos económicos con alto valor agregado y/o alto contenido tecnológico.
3. Fortalecimiento de cadenas productivas o la diversificación de la industria local.
4. Promoción y/o realización de proyectos estratégicos de infraestructura.
5. Capacitación, especialización y desarrollo de capital humano.

Dos de los rubros que caben en este programa son los *Incentivos en efectivo* ya sea por empleo directo comprometido, por inversión comprometida, o bien para compra de terrenos, adquisición o construcción de nave industrial; además de *Apoyos en efectivo* para capacitación adicional al Programa Sistema de Capacitación para el Trabajo (SICAT), para capacitación externa, para pago de impuestos y derechos, para contratación de servicios profesionales, o por participación de accionistas locales y/o por establecimiento del domicilio fiscal en el Estado.

De acuerdo con este Programa, el otorgar estos incentivos no constituye una obligación para el Gobierno del Estado, si no que funciona como un instrumento de promoción económica que puede beneficiar tanto a proyectos locales como foráneos, puesto que los recursos están sujetos a la disponibilidad o suficiencia

presupuestal del programa y solo podrán ser ejercidos en el proceso de instalación y operación inicial de la empresa, constitución de la sociedad y/o capacitación o desarrollo de recursos humanos. Un aspecto interesante es que para el Gobierno del Estado es de especial atención aquellos proyectos orientados a localizarse fuera del corredor industrial. Un estudio preliminar indica que las políticas públicas que han tenido lugar en Guanajuato, justo con la consolidación de las nuevas manufacturas productivas en el Bajío, tienen que ver con (Dávila, 2004):

- a) *“Los avances en la liberación de los flujos financieros y comerciales.*
- b) *La adaptación de la normatividad y de las prácticas de regulación pública a las nuevas circunstancias.*
- c) *La instrumentación de políticas tributarias en las cuales la carga impositiva se orienta al consumo, relajando su presión sobre la inversión y los ingresos del trabajo.*
- d) *Una clara tendencia a la reducción o eliminación de los presupuestos deficitarios.*
- e) *La mayor participación de los capitales privados en la oferta de bienes y servicios públicos.*
- f) *El papel cada vez más activo de los gobiernos locales, así como de la sociedad en general, en el manejo de las políticas públicas.”*

En lo referente a incentivos para la atracción de inversión productiva por parte de los municipios, actualmente el ayuntamiento de Irapuato ofrece lo siguiente.

Cuadro IV.16. Incentivos a cargo del municipio de Irapuato

<b>Concepto</b>	<b>Probable aportación</b>
Logística	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyo para visitas a parques o zonas industriales y habitacionales de la ciudad, así como vinculación con dueños.</li> <li>• Agilización en el suministro de energía eléctrica, líneas telefónicas, agua, descarga de desechos, etc.</li> </ul>
Trámites	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración y agilización de trámites para la instalación de las empresas, a través de la Ventanilla Única de Gestión Empresarial de la Dirección General de Desarrollo Económico.</li> </ul>
Asesoría	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesoría, trámites o gestoría para instalación de empresas, y gestoría para compra de terreno.</li> </ul>
Apoyos con vinculación institucional y prestadoras de servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proveer de información y vinculación sobre empresas prestadoras de servicios (por ejemplo Telmex, CFE, o la Junta de Agua Potable y Alcantarillado del Municipio).</li> </ul>

Fuente: DGDEI, 2004



Por su parte, el municipio de Acámbaro, aun y con sus 72 kilómetros de por medio con respecto al corredor industrial, actualmente está enrolado con esta política de atracción de inversiones, aunque con sus problemas. De esta manera, los apoyos que al día de hoy ofrece este ayuntamiento son (Dirección de Desarrollo Económico del Ayuntamiento, 2006):

1. Apoyo para el cambio de propietario en caso de la compra de un terreno.
2. Cambio de uso de suelo.
3. Trámite para permiso de construcción.
4. No pago de predial por cinco años.
5. Oferta de costos “simbólicos” dado que por ley los municipios de Guanajuato no pueden obsequiar a particulares ningún bien público.
6. En el caso de pequeños talleres de producción, no se gozan de estímulos como para la construcción, aunque sí para capacitación y los que indica la ventanilla única.
7. Para las empresas pequeñas y medianas, se puede disponer de hasta tres meses de capacitación, pagando 1.5 de salario mínimo a los capacitados.
8. Además, se tiene avanzado el proyecto para un parque industrial ubicado hacia la salida a Tarandácuaro (Taranda) y Maravatio, con 50 hectáreas disponibles (solo se espera la firma del convenio correspondiente).

Ahora bien, los problemas que enfrenta el ayuntamiento con la llegada de las nuevas manufacturas tienen que ver con que:

1. No cuentan, precisamente, con parque industrial, una de las primeras consideraciones y/o condiciones que manifiestan las empresas que buscan localizarse en el Bajío.
2. Las empresas desean que los terrenos sean propiedad del municipio para tener certeza de que en el futuro no tendrán problemas por la tenencia de la tierra.
3. Además desean que cuente con los servicios de luz, agua y otros servicios públicos.
4. En algunos casos se ha especificado por parte de la empresa la necesidad de al menos entre 500 metros cuadrados o dos hectáreas.
5. No les interesa a las empresas la localización dentro de la ciudad, prefieren asentarse fuera, particularmente en zonas industriales si es que se cuenta con ellas.

6. Como casos particulares, no se concretó la instalación de dos plantas industriales; una cervecera que generaría 5,000 empleos y una fábrica de arneses automotrices, de 200 empleos, dado que el ayuntamiento no pudo garantizar el terreno dotado, además de los servicios de agua y luz.

Por su parte, en el ayuntamiento de Salvatierra también se ha implantado una estrategia para la atracción de inversiones nacionales y extranjeras, cuyos objetivos según lo expresa la Dirección de Desarrollo Económico, están promover la atracción de inversiones mediante incentivos para que generen impactos económicos y sociales positivos a la entidad, así como mantener y consolidar la industria existente, ante la inminente llegada de empresas (Magallón, 2004). De estos objetivos, llaman la atención dos datos marcados por esta dirección: la determinación de incentivar la inversión, y la certeza de que el territorio municipal está en medio del paso de la oleada de las nuevas empresas que buscan localizarse en esta región del país. De esta manera, en este ayuntamiento se plantean la necesidad de manejar el conocimiento acerca del propio municipio, así como ofrecer servicios acordes a las necesidades de la empresa que habrá de llegar.

Cuadro IV.17. Incentivos a cargo del municipio de Salvatierra

<b>Concepto</b>	<b>Estrategia o requerimiento</b>
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover la atracción de inversiones mediante diversos incentivos y amplios apoyos por parte de las autoridades municipales, estatales y federales.</li> <li>• El gobierno municipal debe crear la estructura encargada de los proyecto, así como tener conocimiento del plan de trabajo de las dependencias estatales y sus mega proyectos.</li> <li>• Conocer el municipio, su vocación económica y su plan de desarrollo municipal: energía eléctrica, infraestructura carretera.</li> <li>• Organizar y asistir a eventos con alcance regional, nacional e internacional (exposiciones, ferias artesanales, industriales; universitarias, paginas web), conduciendo misiones empresariales para promocionar ofertas, el potencial de los recursos y en general las oportunidades y ventajas de invertir en la región o el municipio.</li> <li>• Elaborar y difundir información específica de costos industriales, así como material promocional del municipio.</li> </ul>
Situación geográfica del municipio y condiciones de su población	Clima, extensión territorial, reservas acuíferas, antecedentes históricos, datos poblacionales, tasas de desempleo, indicadores de consumo, calidad de vida, instituciones educativas de nivel superior y nivel de educación de la población, migración, proporciones de la actividad primaria, secundaria y terciaria.

Conocimiento de la infraestructura y equipamiento municipal	Espuela de ferrocarril, aeropuertos cercanos, aduana internacional, infraestructura hotelera, mano de obra, cercanía con las principales ciudades y a los polos de desarrollo económico, mercado potencial, padrón de empresas, comercios y establecimientos, tipo de suelo, reservas territoriales, recursos en fibra óptica, instalaciones telefónicas, medios de comunicaciones, fuentes de financiamiento,
Servicios de	Ventanilla única y SARE, apoyos para la exportación, carpeta de información sobre áreas de oportunidad en los diferentes sectores económicos, crecimiento anual de importaciones y exportaciones, proyecciones anuales de crecimiento económico
Estrategias y retos del municipio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversificación de sectores productivos.</li> <li>• Explotación activa de ventajas comparativas y competitivas.</li> <li>• Política de desarrollo de infraestructura en apoyo a la inversión</li> <li>• Vinculación comercial de proveedores y compradores.</li> <li>• Coordinación con dependencias estatales y federales, descentralizadas para atraer la inversión.</li> <li>• Relación con asociaciones empresariales estatales, nacionales e internacionales</li> </ul>

Fuente: Magallón, 2004.

Un aspecto por demás importante de considerar de la política pública es el referente al sistema carretero de la zona de estudio, pues de esto depende en buena medida la capacidad para atraer inversiones. Tan solo en el paisaje urbano-regional de la región se hace visible que la gestión pública ha destinado importantes inversiones en la al mantenimiento y construcción de la red carretera. La instancia responsable en este caso es la actual Secretaría de Obra Pública (SOP), quien reporta las siguientes inversiones y coinversiones (con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes) en los últimos cinco años (2001-2005).

Cuadro IV.18. Inversión para construcción y mantenimiento de carreteras en Guanajuato

	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tramo construido, ampliación o "modernizado" (kilómetros)	95.2	93.5	74.1	145.9	194.1	108.9	51.1
Inversión (millones de pesos)	35,100			339,800	217,121	312,564	218,559
Longitud de carreteras de la red estatal (kilómetros)	1,216	2,882	2,020		2,110	2,165	2,283
Gasto por conservación y mantenimiento (millones de pesos)	45,100		72,800		80,608	41,385	70,114

Fuente: Informes de Gobierno 2001-2005, Secretaría de Obra Pública, Gobierno del Estado de Guanajuato. Informes de Gobierno 1995-2000, Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas, Gobierno del Estado de Guanajuato.

De acuerdo con los informes de gobierno, la SOP se propuso la construcción, “modernización” o ampliación de carriles de al menos cien kilómetros al año. A juzgar por la información del cuadro, este objetivo se cumplió entre los años 2002 y 2004. En tanto, la longitud de la red carretera se incrementó en 263 nuevos kilómetros en el estado de Guanajuato., a lo que hay que añadir los conceptos de mantenimiento (bacheo, pintura, señalización...) y “modernización” (recarpeteado, tendido de puentes, pasos a desnivel...) que llevó a cabo la Secretaría. En conjunto estos tres conceptos marcan una diferencia cuantitativa ya que, por ejemplo, en el tercer informe se indicó que durante los primeros tres años “se habían construido y modernizado 413.6 kilómetros con una inversión de 755,921 millones de pesos (Tercer Informe de Gobierno).

En los cinco años que abarcan los informes se indica que se han construido 37 puentes y pasos a desnivel, así como y cinco túneles viales, que complementa la traza carretera del estado. Otras obras actuales que se pueden destacar dada la conectividad regional que favorecen son las siguientes. La autopista Morelia-Salamanca (en cuyo tramo Cuitzeo-Salamanca hay coinversión con el estado de Michoacán), el tramo carretero La Cantera-San Felipe, la construcción de la carreta Silao-San Felipe (vislumbrado como el eje norte-sur para dar salida rápida del corredor industrial hacia el norte del país, con lo que incluso se potencializa un proyecto de puerto interior en el estado), la carretera El Dormido-El Timbinal (entre los municipios de Yuriria y Maravatío) el libramiento sur de San Francisco del Rincón, el libramiento sur de Celaya, paso a desnivel en el libramiento sur de Dolores Hidalgo, el libramiento oriente de Apaseo el Alto; la modernización de las carreteras 45 en el tramo Irapuato-Silao, la que va de Guanajuato a Juventino Rosas, la ampliación de carriles en la carretera de Irapuato-La Piedad, la lateral derecha de la carretera federal Querétaro-León en el tramo de Apaseo el Grande, así como el tramo de Celaya-Empalme Escobedo la modificación de curvas de carretea Irapuato-Pueblo Nuevo, sustitución de pavimento de concreto asfáltico por concreto hidráulico en los túneles la Iglesia y las Enredaderas en el nuevo acceso a la ciudad de Guanajuato. De esta manera, se aprecia que, no obstante que el cuadro de información maneja una diferencia de 263 nuevos kilómetros de carretera, en

realidad la labor de trazar vialidades para conectar a la región ha sido una gestión pública importante, lo que la ha convertido en una zona atractiva para la inversión privada (Informes de Gobierno, 2001-2005).

Estas obras de carretera se han dado con especial interés desde el sexenio del pasado gobernador. Entre las principales construcciones y remodelaciones por su carácter regional que se pueden citar están: la autopista de cuota Guanajuato-Silao,<sup>25</sup> y la carretera Pénjamo-Ecuandureo (localidad al sur de La Piedad, Michoacán); en especial, esta segunda obra se tiene proyectada como una autopista de cuota (en coordinación con el estado de Michoacán), con lo que se pretende aliviar el intenso tráfico que tiene lugar en el tramo Abasolo-Pénjamo-La Piedad (dada su conexión con la autopista y carretera libre hacia Guadalajara); incluso el propósito es captar el tráfico que va de México a Guadalajara y viceversa. Por otro lado, también se construyen las carreteras Dr. Mora-Cieneguilla, Tarimoro-Apaseo el Alto, Cañada de Moreno-Puerto de Aire y Tarimoro-Las Cañadas. Entre los años 1995 y 1998 se informa que se han construido un total de 306.3 nuevos kilómetros de carretera con una inversión de 128.1 millones de pesos; que el mantenimiento de la red carretera costó 106 millones; y que el Estado de Guanajuato era el único con certificación ISO 9002 para el proceso de conservación preventiva y rutinaria de las vías de comunicación (Informes de Gobierno 1995-2000).

Ahora bien, por concepto de Fondo de Aportaciones para la Infraestructura Social Municipal, y de Fondo de Aportaciones para el Fortalecimiento de los Municipios, las transferencias a los municipios se han comportado de la siguiente manera.

---

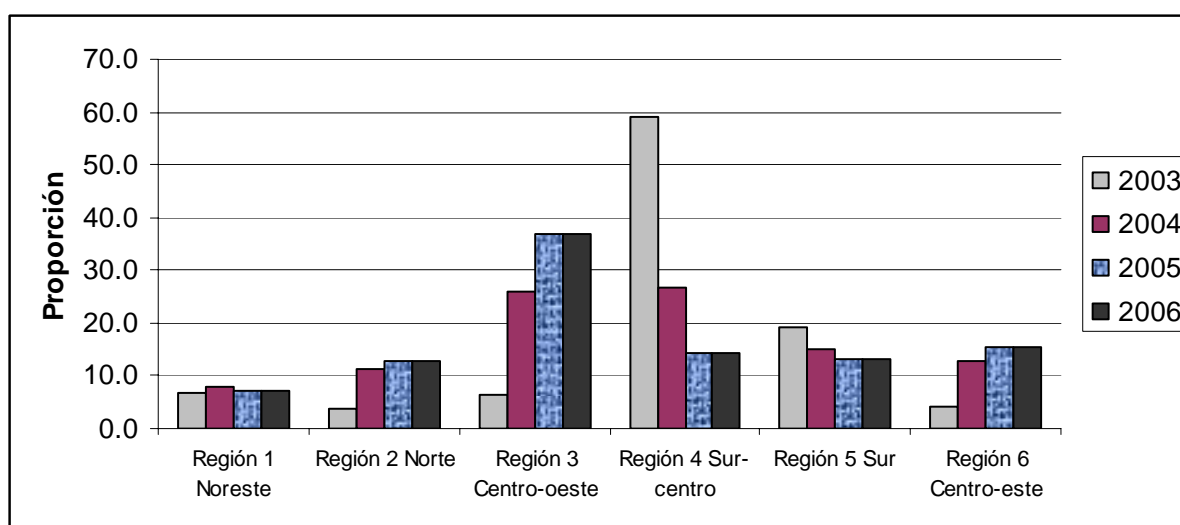
<sup>25</sup> En el tercer informe de gobierno de 1997-1998, se indicaba que se solicitó al Congreso del Estado la autorización para obtener un financiamiento bursátil hasta por 85 millones de pesos para continuar con la construcción de carreteras y puentes, dejando comprometido por diez años los derechos de cuota de esta autopista.

Cuadro IV.19. Transferencias estatales y federales para los municipios 2003-2006 (Ramo 33)

	2003		2004		2005		2006	
<b>Región 1 Noreste</b>	286,243,743	6.9%	67,729,204	8.0%	175,578,772	7.2%	190,587,646	7.2%
<b>Región 2 Norte</b>	162,341,840	3.9%	97,029,884	11.4%	306,662,261	12.7%	332,771,868	12.6%
<b>Región 3 Centro-oeste</b>	261,482,150	6.3%	219,139,238	25.9%	896,346,797	37.0%	972,165,650	37.0%
<b>Región 4 Sur-centro</b>	2,444,792,493	59.3%	226,493,183	26.7%	349,454,956	14.4%	380,933,603	14.5%
<b>Región 5 Sur</b>	798,957,264	19.4%	128,548,627	15.2%	315,907,898	13.0%	344,792,050	13.1%
<b>Región 6 Centro-este</b>	171,210,156	4.2%	108,625,563	12.8%	378,125,414	15.6%	409,519,770	15.6%
<b>Total</b>	4,125,027,646		847,565,699		2,422,076,098		2,630,770,587	

Fuente: Gobierno del Estado de Guanajuato, [www.guanajuato.gob.mx](http://www.guanajuato.gob.mx)

Gráfica IV.2. Transferencias estatales y federales para los municipios 2003-2006

Fuente: Cuadro 19. datos del Gobierno del Estado de Guanajuato, [www.guanajuato.gob.mx](http://www.guanajuato.gob.mx)

Como se aprecia en la gráfica 2, hay una tendencia a homogeneizar las transferencias que perciben las seis regiones en que la Copladeg ha dividido al estado. Incluso se aprecia cómo en cada región se tienden a homogeneizarse los recursos entre un año y otro. Con estos ajustes se observa que en algunos casos existen fuertes saltos presupuestales hacia la baja y hacia la alta. Por ejemplo, se observa que la Región 4 Sur-centro (Manuel Doblado, Abasolo y Pénjamo, entre otros) vio disminuida drásticamente la proporción de transferencias, al pasar de 59.3% en 2003 a 14.5% en 2006. En cambio, la Región 3 Centro-oeste (León, Silao, Irapuato...) vio incrementadas sus transferencias de 6.3 a 37.0% entre ambos años.

Según lo dejan ver todos los hechos anteriores, la gestión pública llevada a cabo en las principales ciudades del Bajío tienen la finalidad de atraer inversiones; la pregunta que cabe hacer es ¿cuál es el sentido de intentar fomentar la presencia y desarrollo de las aglomeraciones productivas en la región? Los distintos funcionarios públicos de esta región indican que buscan elevar la competitividad de la región, ofreciendo a las empresas un panorama óptimo para aprovechar los servicios que genera una economía de aglomeración, para elevar la calidad de sus productos y de sus procesos productivos, para tener la posibilidad de producir a menores costos y poder ofrecer menores precios; e incluso argumentan que es con el fin de favorecer el bienestar social, ofreciendo mayores cantidad de empleo.

No obstante, la impresión es que las empresas se han asentado en esta región dados dos tiempos o circunstancias. En primer lugar, las empresas vislumbraron una serie de ventajas comparativas que difícilmente podían mejorar otras regiones del país, incluidas aquellas que corresponden a los megaproyectos nacionales impulsados desde el Estado, tal es el caso del *Plan Puebla-Panamá* y la inmensa región centro y sureste del país. En el caso abajeño, las empresas observaron que se trataba de un espacio bien comunicado en términos de infraestructura carretera; con un sistema de ciudades pequeñas y medianas que les ofrecen servicios básicos, aunque sirviéndose en términos corporativos de ciudades como Guadalajara, Ciudad de México, León o Querétaro (las matrices o corporativos contratan los servicios al productor más importantes desde esas ciudades); lo mismo que contaron con la posibilidad de *desruralizar* a la población de las localidades rurales cercanas, con la ventaja de que el gobierno del estado viene desarrollando más infraestructura de caminos, puentes y carreteras.

El segundo tiempo o circunstancia se deriva de la primera, en el sentido de que inicialmente la gestión pública no fue el factor central para el despliegue o llegada de esas empresas a la región, aunque tal gestión fue operada casi de manera simultánea conforme se identificó que se avecinaba un proceso de aglomeración de renovadas manufacturas que vendría a densificar la actividad industrial de la región. En otro sentido, la labor que se desarrolló en materia de gestión pública desde los años noventa intentó sacar el mejor provecho por la

inminente relocalización industrial hacia esta región, en donde se aprovechó la coyuntura económica que provocó la división internacional del trabajo, la apertura comercial del país y la configuración territorial de la que ya gozaba el Bajío.

Por otro lado, esa intención de atraer inversión o de retener las “ofertas” que hacen las empresas que quieren asentarse en la región, también representan potenciales problemas de distinta índole, puesto que aunque el Bajío se aprecia hoy en día como un territorio de amplias ventajas para continuar con la producción global, así como para establecer eslabonamientos locales, también cuenta con límites reales todavía no superados, no obstante que actualmente los gobiernos de la región tienen avanzado el trecho referente a normatividad y estímulos a la inversión privada.

Por ejemplo, actualmente las empresas que desean asentarse en la región, se acercan a los distintos ayuntamientos para consultarles lo que éstos pueden ofrecerles, a cambio de la promesa de generar cientos de empleos. Así, además de contar con apoyos e incentivos para el cambio de propietario en caso de la compra de un terreno, para el cambio de uso de suelo, para los permisos de construcción, o para el no pago de predial por cinco años, las empresas además ponen como condición que los ayuntamientos cuenten con parque industrial o que por lo menos los terrenos sean propiedad del municipio a fin de no tener problemas por la tenencia de la tierra; indicando, incluso, los metros cuadrados o hectáreas que requieren para asentarse; no les interesa la localización dentro de la ciudad; además piden se les dote de los servicios de luz y agua; y aunque por ley los municipios no pueden regalar ni los servicios ni las propiedades, los ofrecen a las empresas a precios simbólicos.

Como ejemplo más particular, se puede citar el caso de Salvatierra. No obstante de la estrategia implementada y operada desde la Dirección de Desarrollo Económico en el municipio de Salvatierra, aun no se ha logrado un buen encuadre entre esta oficina y la Dirección de Desarrollo Urbano, y de ambas con las disposiciones del gobierno estatal. En particular, uno de los problemas más generales que se percibe en el ayuntamiento, tiene que ver con la falta de un plan de



desarrollo urbano municipal acorde a los tiempos actuales capaz de atender las necesidades tanto del municipio como de la inversión exterior que busca los mejores beneficios para asentarse en ese espacio. El último plan de desarrollo urbano data de hace 12 años, por lo que, por ejemplo, no se cuenta con un inventario real acerca de las reservas territoriales del municipio.

De acuerdo con el testimonio de la encargada de esta Dirección, una empresa textilera (sin especificar cuál) quiso ubicarse en el municipio para generar mil empleos, pero su oficina no pudo indicar el sitio de asentamiento óptimo, dada la falta de reserva territorial. El sitio que potencialmente se pudo otorgar “aun” es de propiedad ejidal. De hecho, se intentó donar el terreno por parte del ayuntamiento, pero dado el tipo de tenencia de éste, la empresa se desinteresó. Además se aunaron problemas como el de uso de suelo permitido. Desde luego no es un problema sencillo de resolver ni por el ayuntamiento de Salvatierra ni por los demás.

El hecho de que los ayuntamientos perciban como un problema el no contar con mecanismos ágiles para transformar la tenencia de la tierra ejidal o comunal hacia la tenencia privada (comprometidos a encontrarle solución a las demandas específicas que hacen las empresas para que finalmente asienten su capital en el municipio), los coloca en una situación delicada en el sentido de que los puede confrontar con las sociedades ejidatarias o comuneras con el fin de favorecer a la iniciativa privada nacional y extranjera, la cual por sí sola no garantiza en el largo plazo el desarrollo económico, social, regional, o de cualquier otro tipo.

Justo la tenencia de la tierra es una circunstancia no muy fácil de resolver, trátase de cualquier uso que se le quiera dar y de los propietarios que sean. Simplemente, la tenencia de la tierra es un problema aun no resuelto no obstante de las reformas federales sucedidas desde el sexenio de Salinas de Gortari, y pese a que en la Ley de Desarrollo Urbano de la desaparecida Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas del Gobierno de Guanajuato se indicaba desde 1997 la necesidad de “regularizar” la tenencia de la tierra (Artículo 30).

Al respecto, la propia SDSyH (actual responsable de administrar el suelo y sus reservas para el estado), se limita a “dar seguimiento”, lo mismo que apoyar en

los trámites necesarios, en el proceso de instrumentación jurídica de los planes y programas de ordenamiento territorial y desarrollo urbano aprobados por los ayuntamientos; emitiendo una “opinión” o formulando los decretos gubernativos para su inscripción en el registro público de la propiedad (Martínez, 2004), esto en virtud de que a partir de la fecha en que se inscriben los planes estatal y municipales de ordenamiento territorial (y los que de ellos se deriven) en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, es obligatoria su observancia. Al mismo tiempo, para poder proceder a aprobar algún cambio de uso del suelo, los ayuntamientos están obligados a apegarse a los procedimientos que establece la Ley de Desarrollo Urbano, pero también deben estar seguros que las autorizaciones de cambio de uso de suelo no producirán ningún efectos legales negativos.

Así las cosas, el “problema” de no poder solventarle a la iniciativa privada la necesidad de terrenos privados o de propiedad municipal será permanente, con lo que los ayuntamientos y municipios incluso se verán envueltos en una percepción de perder “competitividad” dada la pérdida de capacidad para atraer y retener inversión externa. Al mismo tiempo, se puede incurrir en una competencia entre los municipios precisamente por la atracción de inversiones.

A juzgar por los hechos observables, el gobierno del Estado de Guanajuato ha logrado plasmar en sus planes de desarrollo regional la atracción de importantes sumas de inversión privada nacional, pero sobre todo internacional. Al mismo tiempo, los distintos programas regionales orquestados por la Copladedg tratan de apegarse a los planes estatales, indicando un especial interés en el desarrollo de la micro y pequeña empresa, así como en el desarrollo endógeno, a través de acciones como la atracción de industrias para insertarla en zonas estratégicas, promoviendo y gestionando la construcción de micro parques productivos alternativos, impulsando el apoyo financiero a los pequeños y medianos productores de la región, creando una base normativa regional para la promoción, desarrollo e instalación de unidades de producción, así como procurar esquemas de comercialización local, regional y nacional.

Sin embargo, también se percibe que contrario a estos objetivos, las gestiones públicas en realidad están favoreciendo la especialización de la región, particularmente en cuatro nuevas grandes aglomeraciones industriales: industria automotriz, textil y del vestido, agroalimentos y la industria del calzado. No tenemos elementos para juzgar si se fraguaron los poderes económicos con los políticos, pero podemos señalar que, como lo sugiriera Rosales, el interés se centra en la *exportación principal*, en lo que por el momento es más rentable en esta región para el gran capital, en las ventajas comparativas que representan esas cuatro nuevas aglomeraciones. Los objetivos y acciones enfocadas al fomento de las pequeñas y medianas empresas, así como los encadenamientos productivos locales, están pesando menos que el fomento a la atracción del gran capital. Sin embargo, existe la actividad micro y pequeño empresarial, se están dando los encadenamientos entre estas, y de éstas con las medianas y grandes empresas, aunque en una suerte de libre mercado.

Por otro lado, esta gestión pública para favorecer el asentamiento de las nuevas manufacturas donde las empresas lo están prefiriendo (fuera de la ciudad, en terrenos propiedad de los municipios o del Gobierno del Estado, en parques industriales...), dotándolas además de infraestructura carretera, de abasto de agua y electricidad en los parques industriales, finalmente está favoreciendo la expansión del fenómeno urbano-regional, al atorgar un marco legal favorable para la inversión y al permitir la reducción de la fricción del espacio. Esta apreciación se puede complementar con el siguiente apartado concluyente de este capítulo.

#### **IV.4. Hacia el fenómeno de la ciudad-región en el Bajío**

En 1997, Carrillo y Hualde publicaron la propuesta de que en México se estaría conformando un tipo de maquiladoras distinto al convencional que venía operando desde los años sesenta, al cual denominaron *maquiladoras de tercera generación*, las cuales habrían dado el salto de ser plantas con uso intensivo de fuerza laboral a empresas que desarrollarían investigación y diseño (Carrillo y Hualde, 1997: 747). Para esta propuesta, los autores hablaron de tres tipos de empresas maquiladoras.

El primer tipo lo refirieron a plantas ensambladoras desvinculadas de la industria del país, de bajo contenido tecnológico, dependientes de las dediciones tomadas desde sus casas matrices y de uso de fuerza laboral intensiva en labores repetitivas, a las cuales se les refirió como empresas de capilares golondrinos (Ibid.). En cambio, el segundo tipo, o maquiladoras de tercera generación, resultarían aquellas con mayor presencia de corporaciones trasnacionales, con desarrollo de investigación y diseño, con importantes encadenamientos intra e inter empresa (*commodity chains* y *clusters*), incluidos proveedores mexicanos, ganan independencia respecto a sus casas matrices (no obstante que la dedición de localización en México es tomada fuera del país), y ejercen el uso de fuerza laboral más calificada, incluida la contratación numerosa de ingenieros mexicanos (Op Cit), lo que representa salarios a la alza en el proceso de producción, pero que resultan inferiores a los gastos por contratación de personal calificado en los países de origen. El segundo tipo de maquiladoras resultarían aquellas empresas que están en transición del primer tipo al tercero.

Lo que se observa en el Bajío es que existe la presencia de tres tipos de manufacturas, con las cualidades anteriores, aunque no necesariamente confirmamos la existencia de los tres tipos de generaciones de maquiladoras. En primer lugar se localizan en esta región distintas plantas industriales no maquiladoras orientadas, por ejemplo, a la agroindustria, a la fabricación de equipo para amoniaco (incluidas refacciones), elaboración de fertilizante líquido, reparación de maquinaria hidráulica, fábrica de molinos para nixtamal, fabricación de equipo para laboratorio, leche en polvo y manufactura de envases de policarbonato (para garrafones de agua), entre otros giros de actividad. También se identificaron actividades maquiladoras correspondientes a lo que Carrillo y Hualde denominaron de primera y segunda generación, como las dedicadas al armado de tractores agrícolas, a la confección de prendas de vestir, tanto en grandes plantas asentadas en los parques industriales, como en talleres más modestos al interior de las ciudades, o ensambladoras, armadoras de carros grúas, de rampas de carga y de canastillas para autos de carga, o bien las de montaje de equipo para manejo de amoníaco. No se intentó hacer una distinción entre las maquiladoras o manufacturas

de primera y segunda generación dados que las fronteras resultan difíciles de establecer; por ejemplo, el hecho de simplemente ensamblar un tractor no requiere de uso extensivo de fuerza labora (de hecho a una planta de este tipo le es suficiente un personal de 15 empleados), no obstante, no se trata de una actividad de baja tecnología ni de baja calificación laboral. Y como una característica importante de la región, también cuenta con empresas de alto contenido tecnológico, que requieren de la contratación de un número significativo de empleados no obreros, y que se encuentran diseñando, sobre todo en las actividades automotriz, metalmecánica, electrodomésticos y electrónicos.

No obstante de coincidir algunas de estas pautas de producción con el primer y segundo tipo de maquiladoras propuestos por Carrillo y Hualde, no podemos precisar que en el Bajío ha tenido lugar la evolución de las maquiladoras en este sentido, puesto que, por un lado, esta región no tiene una tradición maquiladora que haya permitido una primera, segunda y tercera generaciones, sino que se presentaron casi súbitamente de los años noventa a la fecha. Por otro lado, precisamente lo que se observa es que lo que está evolucionando es la intención definitiva de los grandes capitales trasnacionales para dejar sus países de origen y arribar a aquellos menos desarrollados que aun tienen recursos a desruralizar (ver segundo capítulo); con lo que en el caso mexicano hicieron avanzar su localización productiva de la frontera norte (inicialmente en la modalidad propiamente de maquiladoras de primer generación), hacia el interior de la República, pero acompañándolas del ejercicio de la investigación y desarrollo tecnológico (lo que también se conoce en la literatura como I+D).

Efectivamente las empresas trasnacionales se dieron cuenta que también podrían reducir costos de producción contratando no solo obreros sino también ingenieros o cualquier otro profesional con el nivel para el desarrollo de ciencia y tecnología. Máxime en actividades en donde convergen las actividades electrónicas y las automotrices para el desarrollo de sistemas de posicionamiento global, de videoentretenimiento, de fusiones más digitales que mecánicas, de hibridación, entre otros. De tal manera que la llegada de inversión extranjera a sectores de alta tecnología, así como la descentralización geográfica de plantas como *General*

*Motors* o Mabe hacia regiones como el Bajío, es más una estrategia de organización productiva de esas empresas transnacionales (aunque también van acompañadas del arribo del capital mexicano).

Se puede citar el caso de la industria automotriz, particularmente el contexto internacional que se les presenta a empresas como *General Motors*, *Delphi*, *Meridian Automotive* y *Ford*, las cuales a partir del 2005 han tenido que anunciar el cierre de algunas plantas en EUA y Canadá. Justo en 2005 es cuando se hace pública la información acerca de una posible intervención del Estado Norteamericano en GM, dado que ésta presentó voluntariamente el requerimiento para “reorganizar su estructura financiera”, recurriendo al Código de Bancarrota de EUA, en particular al *Capítulo 11*, famoso en este país por abordar los problemas por quiebra que pueden padecer las empresas norteamericanas). En noviembre de ese mismo año, GM anunció que cerrará cinco fábricas en ese país en un lapso de tres años a partir de esa fecha.<sup>26</sup> La razón que dio es reducir los costos de producción en 7 mil millones de dólares.

Del mismo modo, *Meridian Automotive* (de capital norteamericano con 30 plantas en distintos países, entre ellos México) también presentó voluntariamente el requerimiento para declarar en quiebra sus plantas en EUA, aunque en su calidad de abastecedor de autopartes, esta decisión se debería al recorte de las plantas automotrices de GM e incluso Ford,<sup>27</sup> a los costos más altos de materias primas y los mayores salarios en ese país (Meridian, 2005).<sup>28</sup> Por su parte, en octubre de 2005 Delphi se tuvo que declarar en quiebra (AFP y Reuters, 2005) para recibir los beneficios financieros del *Chapter Eleven*; aunque la propia Delphi indicó (en su

---

<sup>26</sup> Una actualmente en Oklahoma, el *Lansing Craft Center* y la cadena *Spring Hill* a comienzos, mediados y finales del 2006 respectivamente; así como, Doraville y otra en Oshawa (Canadá) en el 2008 (AFP y Reuters, 2005).

<sup>27</sup> El pasado 23 de enero de 2006 la automotriz norteamericana Ford (modelo de producción a comienzos del siglo XX) anunció el cierre de 14 de sus plantas entre EUA y Canadá en el lapso de este año y el 2012, lo que implicará la pérdida de entre 25 mil y 30 mil empleos, así como la disminución de 1.2 millones vehículos producidos entre 2006 y 2008; todo con el fin de reducir sus costos de producción en al menos 6 mil millones de dólares (La Jornada, 2006).

<sup>28</sup> Por cierto, *Meridian Automotive* tomó la decisión de asegurar compromisos (o deuda) por hasta 375 millones de dólares de financiamiento de la calificadora internacional *JP Morgan*, dato que hace ver la importancia que han alcanzado estas calificadoras tanto para el ánimo de las inversiones como realmente albaceas para el equilibrio de los mercados financieros internacionales.

página en internet) que solicitó la “reorganización de sus negocios” solo para sus subsidiarias en EUA. Pero todavía más grave para nuestro país, también ha manejado la posibilidad de salir de México dado “el alto costo de energía eléctrica” (Indicador Automotriz, 2005). Más allá de si es posible que empresas de este tamaño puedan en realidad estar perdiendo “competitividad”, con toda seguridad serán intervenidas y financiadas para su “rescate” por parte del Estado norteamericano, pero éste en cambio le exigirá mayores muestras de “eficiencia”, flexibilidad” o “competencia” con respecto a la competencia europea y asiática (Autonews Mexico, 2005).

¿En qué se traducen estas declaraciones de quiebra? Forzada a salir de EUA donde el ingreso es más alto, *General Motors* se dirige a países como China, Chile y México en donde conseguiría abaratar los costos de producción por los salarios comparativamente inferiores, incluidos los de los ingenieros de estos países, lo que posibilita a las empresas transnacionales incrementar sus actividades en *R&D* sin que se les eleven exponencialmente los costos por salarios. Lo mismo sucederá con las otras empresas automotrices y cualquier otra de giro de actividad distinto que busque abaratar los costos de producción

Es decir, ni las maquiladoras ni las nuevas manufacturas en México han evolucionado de una primera a una tercera o cuarta generación por sí solas (aunque compartimos el punto de vista que no son las mismas), si no que son parte de la transformación estratégica de la inversión del capital productivo. Aunque desde luego, los efectos multiplicadores alcanzan a influir en las estrategias de inversión del capital mexicano; lo mismo que las decisiones tomadas o aun por asumir se dejan influir por la configuración territorial preexistente. En relación directa con la hipótesis original de esta investigación, con la actual estructura urbano-regional abajeña, con las nuevas manufacturas y con las pautas de encadenamiento productivas entre éstas dentro y fuera del corredor del Bajío, se puede afirmar en estos momentos que en esta región del país tiene lugar un fenómeno mucho más complejo que el de una posible *ciudad-región* entre Irapuato, Salamanca y Celaya. En realidad convergen distintas estrategias de producción conglomeral, de *joint venture*, de instalación de maquiladoras denominadas de tercera generación y de la

operación de una serie de *cluster* regionales que dan cabida a empresas y sectores de distinto giro de actividad, entre los que destacarían la industria automotriz, la metalmecánica, la de confección de vestido, la de electrodomésticos y la agroindustrial (aunque ésta resulta pionera desde hace mucho tiempo en el corredor industrial y ajena a la lógica del capital recientemente ahí invertido).

En este sentido, los resultados de la presente investigación coinciden con los cuatro *clusters* más importantes identificados por Dávila (2004) con base en una correlación de componentes principales: el de metalmecánica y automotriz, de productos alimenticios, de textiles y el de productos de cuero.

1) El de metalmecánica y automotriz, con el asentamiento de *General Motors* en Silao, entre cuyos datos particulares fueron que en 1998 Guanajuato aportara (por este *cluster*) 7.7% del valor agregado en el país (lo que lo colocó en el quinto lugar; lo mismo que representó 2.8% del empleo generado, colocando a esta entidad en el décimo primer lugar.

2) El *cluster* de productos alimenticios, en donde el valor agregado por este agrupamiento en Guanajuato, según el autor, creció en 6.3% anual (a diferencia del promedio nacional de 0.7%); al mismo tiempo que la tasa de empleo fue de 0.4% (mientras que el nacional de 1.9%). En el caso de este *cluster*, poco más de 60% del valor agregado (por este grupo de actividades en el estado) se localizan en Irapuato y Celaya. En el caso de Irapuato, este *cluster* representa 55.9% del valor agregado del total industrial, y 32.9% del empleo generado. En cambio en Celaya representa 11.5% del valor agregado y 19.8% del personal ocupado. Otro dato importante que aporta el autor es que este *cluster* representa uno de los de mayor integración local, seguramente debido a la vocación tradicional del Bajío respecto a las agroindustrias.

3) El de textiles. En este caso llama la atención que el autor indique que la contribución de las ramas primarias y secundarias de este *cluster* al valor agregado industrial sea en un modesto 6.1%, pero que la capacidad para generar empleo sea de 17.3%. Lo mismo que es de resaltar que la ciudad de León le resulta el de mayor nivel de integración, respecto al resto de ciudades, al indicar que todas las ramas de



actividad que conforman el *cluster* estuvieron presentes en el año censal de 1998, pero además, a excepción de una, con índices de localización superior a uno.

Otro dato interesante es que el crecimiento más intenso de esta actividad fue en Irapuato, en donde entre 1988 y 1998 el valor agregado creció a 26.2% anual y el incremento del empleo en 19.1%. Los datos resultantes en Irapuato son un reflejo de lo que actualmente acontece en muchos territorios del país. De hecho, el auto hace notar que el número de ciudades en donde se generó hasta 70% del valor agregado por este tipo de *cluster* se incrementó de 6 a 12 entre los años 1988-1998.

4) El *cluster* de productos del cuero. Aun con los problemas que enfrenta este conglomerado de actividades en el estado y, en particular, en León, esta actividad fue la segunda más importante en 1998, con 31.9% del empleo generado en el estado y 14.9% del valor agregado (mientras que para León le representó 59.2% y 51.5%, respectivamente).

La diferencia sustancial entre ambos trabajos (no nos referimos a una confrontación metodológica ni de interpretación, sino de complementación) es que Dávila presentó los límites de los *clusters* según los límites de cada ciudad abajeña (método por el que también se optó en esta investigación); en cambio, en esta investigación proponemos que en el Bajío tiene lugar una serie de encadenamientos que van más allá de las fronteras entre las ciudades e incluso más allá de los conjunto urbano, no obstante de los aquí propuestos (ZM de León, Silao-Irapuato-Salamanca, Celaya-Apaseos-Cortazar, e incluso ZM de Querétaro la cual no se caracterizó en esta ocasión), en un proceso que si bien no se apega al de contraurbanización experimentado en Inglaterra (por no incluir un programa regional de relocalización de nuevas viviendas, ver primer capítulo), si es el resultado real de la relocalización de los procesos productivos de las grandes ciudades hacia otras regiones menos aglomeradas; incluso una relocalización que no necesariamente significa la búsqueda de otras ciudades, sino la periferia de éstas, como sucede con las ciudades pequeñas y medianas del Bajío, una región productiva en donde incluso la ZM de León ve reestructurado su aparato productivo, puesto que era cuestión de tiempo el hecho de que su sobreconcentración o crecimiento (al grado

de alcanzar un tamaño de más de un millón de habitantes) provocaría el encarecimiento de la producción ahí desarrollada, con lo que esta ciudad experimenta desde hace un tiempo lo mismo que le tocó a la Ciudad de México, la pérdida de atractivo para recibir inversiones en procesos productivos, más allá de los efectos posibles que provocara la apertura comercial originada desde los años ochenta. En cambio, igual que en la Ciudad de México, la inversión se reconfigura hacia los sectores de servicios y comercio. Así, ZM de León es parte ya de una región emergente de renovados procesos productivos y de oferta de servicios que de hecho podría desbordarse más allá del corredor industrial, con vías que terminarán conectándola con territorios antes no considerados al sur, oriente y norte, hacia Maravatío (estado de Michoacán), Atlacomulco (Estado de México), o municipios no abajeños como el guanajuatense Dolores Hidalgo.

Si bien se puede aceptar que cada una de las ciudades del Bajío se especializa en algún sector en particular (pues de hecho es la lógica de localización y de producción de toda región), al agregar los datos presentados en los capítulos anteriores, se puede reforzar la idea de la conformación de una gran región en donde ciudades como Guanajuato, ZM de León, Silao, Irapuato, Salamanca, Celaya o Acámbaro vienen acogiendo actividades o funciones que finalmente terminan integrando a todo un sistema productivo, de servicios y de movilidad laboral. La ciudad de Guanajuato continúa desarrollando básicamente las funciones administrativas que le confiere el ser ciudad capital, además de las actividades turísticas y aportar un tanto de fuerza laboral a Silao. La ZM de León ha perdido peso relativo y real en sus sectores productivos, en especial en su *cluster* de cuero y calzado, pero ha ganado terreno en actividades terciarias de gran peso económico, como las actividades financieras. Incluso hay indicios para pensar que ciudades tan alejadas como Maravatío y La Piedad (al noreste y noroeste de Michoacán respectivamente) pueden llegar a incorporarse a esta gran región productiva, debido a que la gestión pública en materia de construcción y mejoramiento de la red carretera terminará por conectarlas con el corredor industrial e incluso con el eje troncal norte-sur proyectado entre Silao y San Felipe (con salida al norte del país), tal conexión vial se puede dar particularmente a través de tres ejes programados por

los gobiernos de Guanajuato y Michoacán: la autopista de cuota entre Morelia y Salamanca, la carretera entre Maravatío y Acámbaro, y la autopista de cuota Pénjamo-Ecuandureo (que cruza La Piedad) cuyo propósito está el captar parte del tráfico de la carretera México-Guadalajara, aunque precisamente en el tramo La Piedad-Ecuandureo aun no se ve el inicio de las obras.

Precisamente el aforo de transporte de carga y pasajeros de alta intensidad en la región es indicativo de la importancia regional que asume actualmente esta gran región productiva.

Cuadro IV.20. Volumen de tránsito en la región del Bajío y el estado de Querétaro

Tramo	TDPA
<b>Aforo en el corredor industrial</b>	
Querétaro-Irapuato (libre)	190,355
Irapuato-Guadalajara (libre)	152,571
Irapuato-León (libre)	135,388
Querétaro-Irapuato (cuota)	75,429
Irapuato-Guadalajara (cuota)	41,225
Libramiento de Salvatierra y Acámbaro-Celaya	41,134
Nuevo libramiento de irapuato (libre)	9,840
Salvatierra-Cortazar (libre)	4,320
Salamanca-Juventino Rosas	2,400
<b>Aforo en tramos fuera del corredor industrial</b>	
Irapuato-Guadalajara (libre)	152,571
Celaya-Dolores Hidalgo (libre)	49,430
Irapuato-Guadalajara (cuota)	41,225
Celaya-Dolores Hidalgo (cuota)	36,400
Tanque blanco-San Miguel de Allende	11,630
Manuel Doblado-T.C. (Irapuato-Guadalajara)	10,200
Libramiento de Abasolo (libre)	9,870
Presa de ganadería-T.C. Guanajuato-Sta. Rita (libre)	1,875
<b>Aforo en carreteras de Querétaro (como caso comparativo)</b>	
México-Querétaro (cuota)	511,144
Querétaro-Irapuato (cuota)	75,429
San Juan del Río Xilitla (libre) <b>B</b>	80,888
San Juan del Río Xilitla (libre)	31,950
El Colorado-Higuerillas (libre)	16,490
El Colorado-Higuerillas (cuota)	6,600

TDPA: Tránsito diario promedio anual 1999 registrado en el punto generador.

Fuente: Secretaría de comunicaciones y transportes Subsecretaría de infraestructura, Datos viales 2000 Dirección general de servicios técnicos

Más allá de los *cluster* por ciudad en el Bajío existen redes o encadenamientos territoriales como los que estructura *General Motors* desde Silao con múltiples proveedores de distintos territorios como Nacobre (del Grupo Carso) en Cortazar, *Celay* en Celaya Condumex (también de Grupo Carso) en Silao. O bien, la red establecida por Leiser a través de su filial Mabe asentada en Celaya, con proveedores como *Collins* de México ubicada en Irapuato. Al mismo tiempo, no puede pasar desapercibido el hecho de que en el Bajío se han asentado recientemente plantas manufactureras resultantes de la fusión de corporativos trasnacionales, cuyo objetivo es aprovechar al máximo las ventajas de pertenecer al mismo giro y al mismo *cluster* regional, como en los casos de la empresa *Noble Summit Metal Processing* de México, *joint venture* en México entre *Noble Internacional Ltd* de capital norteamericano, y *Sumitomo Corp* de capital coreano; o bien la *Spring Global*, unión de las maquiladoras Cometinas (de capital brasileño) y *Spring industries* de EUA, con oficinas centrales en Brasil, aunque operadas por agentes de Estados Unidos y Brasil y con entidades productivas separadas que sumarán 23,000 empleados en 30 plantas en Estados Unidos, Brasil, Canadá, Argentina y México. O bien, la empresa mexicana Mabe fundó en la ciudad de Querétaro el Centro de Tecnología y Desarrollo en 1994 (Recamier, 2006), en donde tiene lugar la innovación de ingeniería en sus productos, a través de las áreas de *Ingeniería de Diseño, Diseño Industrial, Planeación de Producto, Investigación y Desarrollo y Desarrollo, Fabricación de Prototipos y Laboratorios de Evaluación de Producto*, con las cuales han establecido vínculos con universidades y centros de investigación de la ciudad a través de su área *Alianzas Estratégicas*, entre los cuales se pueden mencionar al Centro de Investigación y Estudios Avanzados (con un grupo de trabajo en su maestría en Ciencia de materiales), el Centro de Investigación en Matemáticas (con cursos en Mabe sobre Ingeniería de Calidad) y el Centro de Investigación Científica de Yucatán (con un proyecto sobre recuperación de plástico de extrusión).

Pero además de los encadenamientos locales entre las empresas trasnacionales, en el Bajío también tienen lugar los encadenamientos entre empresas micro, pequeñas y medianas, por lo que tiene que insistirse en el

fenómeno de los encadenamientos verticales y horizontales tanto de capital nacional como extranjero. Como se aprecia en el siguiente cuadro, los insumos que están demandando las empresas encuestadas son abastecidos en buena medida desde las propias ciudades del Bajío, con especial recurrencia desde la ciudad de Irapuato, Celaya y León. De hecho, el universo de ciudades de abasto para estas empresas es muy acotado, puesto que el resto de ciudades proveedoras son básicamente Guadalajara, Monterrey, Ciudad de México y Querétaro, según la frecuencia con la que fueron referidas por las empresas. Este hecho se explica por las economías de aglomeración que representan las ciudades del corredor, y el corredor industrial mismo como la aglomeración más amplia. Después de las ciudades mexicanas, el origen más importante de los proveedores son los Estados Unidos de América.

Cuadro IV.21. Insumos requeridos por las empresas, según lugar de procedencia

Insumo	Ciudad	País	Insumo	Ciudad	País
fierro dulce	Irapuato	México	maquila pintura electrostática	Celaya	México
tabular	Irapuato	México	inoxidable	León	México
fierro vaciado	Irapuato	México	tornillos	Irapuato	México
acero	Monterrey	México	soldadura	Irapuato	México
láminas	Irapuato	México	refacciones automotrices	Cd de México-Irapuato	México
acero	Monterrey	México	PTR	Irapuato	México
policarbonato		EEUU	desmoldante	Irapuato	México
tela		EEUU	máquinas	Irapuato	México-EEUU
tela		EEUU, Alemania	isocianato	Toluca	México-EEUU
rines	León – Guadalajara	México	uretano	León	México
piel	León	México	refacciones y aceites		México-EEUU
Fibras de vidrio		EEUU	ácido sulfúrico	Celaya	México
leche descremada en polvo	Unión de San Antonio	EEUU	empaques de hule	Celaya	México
perfiles de acero		México	etiquetas de tela	Cd. de México	México
amoniaco de uso agrícola	Veracruz	México	material eléctrico	Cd. de México	México
acero		Alemania, EEUU	pintura	Irapuato	México
válvulas de aluminio			oxígeno	Irapuato	México
barras y redondas	Celaya	México	solera	Irapuato	México
tela		EEUU, Canadá	lija	Irapuato	México
lámina de acero			fibra de vidrio		México
inoxidable	Querétaro	México	polipanel	Puebla	México
fierro vaciado	Irapuato	México	agua	Villagrán	México
material metálico	Irapuato	México	bronce fundido	Celaya	México
fierro	Irapuato	México	cajas de cartón	Celaya	México
pintura	Irapuato	México	material eléctrico	Querétaro	México
pintura	Monterrey	México	tornillos	Irapuato	México
bolsa	Cd. de México	México	tubulares	Irapuato	México
Hilo		EEUU	partes plásticas	Tlaxacala	México
adhesivos		Italia			

Llantas metálicas	León - Guadalajara	México	herrajes y componentes		México-EEUU
pinturas	Cd. de México	México	acero (en todas sus formas)	Querétaro	México
suero de leche en polvo	Unión de San Antonio	México-EEUU	medidores	Celaya	México
placa de acero		México	bolsas de plástico	Celaya	México
úrea	Celaya	México	material de refrigeración	Celaya	México
plástico	Cd. de México	México	tuercas	Irapuato	México
Aluminio (latón y bronce)	Querétaro	México	gruas		Argentina, EEUU
hilo	Aguascalientes, Cd. de México	México	espejos		SD
lámina negra	Celaya	México	adhesivos		EEUU
bronce	Irapuato	México	llantas	Celaya	México
Soldadura	Irapuato	México	empaques para válvula mariposa	San Luis Potosí	México
pintura	Irapuato	México	cinta adhesiva	Querétaro	México
aluminio	Guadalajara-Monterrey	México	material eléctrico	Celaya	México
Mangueras	Irapuato	México	guantes	Irapuato	México
níquel	Monterrey	México	unidades de potencia		EEUU
cinta	Cd. de México	México	desmoldantes		México-EEUU
botones / remaches		EEUU	tornillería y ferretería	Celaya	México
Poleol	Toluca	México-EEUU	accesorios	León	México
Tornillería	León	México	material eléctrico	Monterrey	México
ligas y abrasivos	San Luis Potosí	México	maquinaria hidráulica		EEUU
tornillería de acero		México	refacciones para amoniaco	Los Mochis	México
ácido fosfórico	Celaya	México	etiquetas de cartón	Celaya	México
aceites	Guanajuato	México	motores y controles	Celaya	México
barras redondas de aluminio y latón	Celaya	México	camionetas	León, Guadalajara, Irapuato	México
cierres	Irapuato	México	plastiflacha	Celaya	México
			material electrónico	Celaya	México

Fuente: encuesta directa, 2005-2006

Además de esta producción conglomeral, también tienen lugar los servicios al productor, los cuales si bien no pueden ser considerados como parte de la base económica (exportable) de la región, tampoco se puede negar la necesidad de ellos para apoyar las actividades productivas.

Cuadro IV.22. Tipo de servicios que contratan las industrias

Servicio contratado	Porcentaje de empresas que lo contratan
Contaduría y administración	57.9%
Marketing y publicidad	36.8%
Informáticos	47.4%
Financieros y jurídicos	63.2%
Asesoría y capacitación tecnológica	47.4%
Otro tipo de servicios	26.3%

Fuente: encuesta directa, 2005-2006

Como se observa en el cuadro IV.22., todos estos servicios o productos son requeridos en proporciones importantes por parte de las industrias asentadas en el corredor del Bajío, desde los servicios de *marketing* y publicidad demandados por 36.8% de las empresas, hasta los servicios financieros y jurídicos solicitados en 63.2%. Incluso, las empresas que no contratan esos servicios, no dejan de ser un mercado potencial para éstos; de hecho, durante el trabajo de campo resulta sencillo observar a representantes o promotores concertando citas para ofrecer sus servicios.

Los servicios al productor se ofrecen desde los núcleos urbanos, los cuales buscan atender a las plantas industriales donde quiera que se asienten, y dado que la nueva industria manufacturera a la que se ha hecho referencia se ubica fuera de las ciudades, ambas aglomeraciones (industrial y urbana) operan en un ámbito económico y productivo más amplio a los límites físicos de las ciudades.

Se puede decir que en el Bajío tienen lugar *clusters* altamente especializados, pero no solo exclusivamente al interior de las ciudades o límites municipales, si no que algunas empresas producen algún bien especializado y lo hacen transportar fuera del sitio producido, para convertirse en una pieza más en otra planta ubicada a kilómetros de distancia. Se trata de *clusters* de carácter regionales, con preferencia en asentarse en la periferia de las ciudades. Al mismo tiempo, esas mismas localidades o ciudades conforman distritos industriales, en donde se encadenan múltiples empresas pequeñas y medianas, pero además se eslabonan con grandes empresas locales orientadas a la exportación, o con empresas globales asentadas localmente. En realidad, en el Bajío tiene lugar la aglomeración de procesos productivos en distintas escalas empresariales y territoriales que no permiten hablar de espacios exclusivos o cerrados, ni de eslabonamientos únicos de una empresa con un solo grupo de empresas o un único sector económico. Se trata, entonces, de una región en donde tiene lugar una conglomeración económica de distintos niveles de eslabonamientos productivos y territoriales, en donde lo mismo se puede acotar un espacio y una cadena productiva, que se permite hablar de una ciudad-región policéntrica en donde se llevan a cabo múltiples funciones económicas y urbanas.

En los siguientes mapas se intenta representar la complejidad de esta región como espacio policéntrico de producción emergente en los últimos diez años.

Todavía se puede vislumbrar a esta región como un conglomerado productivo inserto en una región aun más compleja, si tomamos en cuenta, por ejemplo, que se ubica dentro de los 640 kilómetros de radio en donde se asienta el 85% de la industria automotriz en México, entre las ciudades de Puebla, Ciudad de México, Toluca, Guadalajara, San Luis Potosí, León, Silao, Celaya o Querétaro. Pero por el momento, la extensión física del sistema territorial del Bajío se puede limitar como se aprecia en los mapas anteriores. En términos de sistema jerárquico de ciudades, la interpretación puede ser de tres maneras. Por un lado, si nos limitamos a observar el índice de primacía, podemos ver que la ZM de León tiene el mayor rango jerárquico, mientras que Irapuato, Celaya y Salamanca son de rango 2, y después el resto de ciudades pasan a los rangos 3 y 4 (ver cuadro III.2). No obstante, esta primacía se resolvió en función del tamaño de población, y no por las actividades económicas que actualmente se desarrollan en las ciudades. Al mismo tiempo, se infiere que la ZM de León no ha condicionado ni inhibido la dinámica productiva del resto de ciudades, dado que asistimos a una difusión de las actividades económicas, a una urbanización difusa. Una segunda manera de referirnos al sistema urbano de esta región es indicando que existen tres ciudades de plena independencia: ZM de León, Guanajuato, Irapuato, Celaya y Querétaro; en tanto que las ciudades intermedias, es decir, que aun no alcanzan a ser independientes, pero que tampoco pueden ser consideradas como dependientes son Silao, Salamanca, La Piedad, Acámbaro y Yuriria-Moroleón. En cambio, el resto de ciudades y localidades resultan dependientes, limitadas según las cuencas de empleo indicadas en los mapas anteriores.



Mapa 1

Mapa 2

## Mapa 3

Finalmente, como parte concluyente en donde se atreve a definir de algún modo al fenómeno suscitado en el Bajío, la tercer manera de referirse al sistema urbano-regional es precisamente como una *red territorial de regiones* (parafraseando a Precedo, 2004), toda vez que en el Bajío tienen lugar *clusters* productivos especializados, cuencas de empleo y movilidad de fuerza laboral, núcleos urbanos de servicios especializados, conjuntos urbanos funcionalmente más compactados, núcleos productivos y de servicios regionales, así como una importante red de carreteras en operación. Estos resultados nos hacen coincidir con Precedo en el sentido de que la concepción de ciudades en red o una *red territorial de regiones* permite una concepción más flexible de los fenómenos territoriales actualmente suscitados en México. Con esto estamos diciendo que la hipótesis original referente a la conformación de una *ciudad-región* entre Irapuato, Salamanca y Celaya está superada en mucho por la propia realidad. Lo que se puede observar entre los conjuntos urbanos de Silao-Irapuato-Salamanca, por un lado, y de Celaya-Apaseos-Salvatierra, por el otro, es que tiene lugar la conformación de su propia *ciudad-región*, en el sentido de que más allá del crecimiento urbano de cada ciudad (porque siguen creciendo), está una expansión urbana no física hacia los espacios más alejados, incluidos los rurales, pero encaminados hacia una sola funcionalidad de equipamiento urbano, residencial, laboral, de servicios públicos y privados y de infraestructura vial (por señalar una de las más trascendentes para el factor espacial expansivo más importante, la difusión económica, pues también tiene lugar el tendido de infraestructura de electricidad de alto voltaje, de agua y de comunicaciones por fibra óptica).

Estas *ciudades-región* tienen lugar una vez que el propio crecimiento y sobre concentración de las ciudades generaron (en varias partes del mundo) deseconomías en el modo de producción, al encarecer factores tan elementales como la fuerza laboral, el transporte e inclusive cuando generaron altas concentraciones de contaminación (ruido, polución, deterioro de cuerpos de agua...), con lo que también se encareció la gestión guardada con el orden público. De tal manera que la urbanización difusa es actualmente la solución al agotamiento del modelo de producción en el interior de las ciudades que aprovechan las economías

de aglomeración, aunque en realidad la aglomeración ahora es regional, difusa. Y a este modelo reciente le está correspondiendo la figura de las *ciudades-región*.

Por estas razones decimos que la hipótesis de una *ciudad-región* entre Irapuato, Salamanca y Celaya quedó corta, pues ésta se divide en dos (Silao-Irapuato-Salamanca y Celaya-Apaseos-Salvatierra), y está contenida, como ya se dijo, en una *red territorial* en donde además se incluyen *clusters* especializados, cuencas de empleo y demás elementos ya señalados. Sin embargo, esto no quiere decir, que las *ciudades-región* ni las *redes regionales* se estén desarrollando de manera más equilibrada. También hay espacios que continúan marginados, dentro y fuera de las ciudades *convencionales*, y dentro y fuera de las ciudades-regionales. Junto con este nuevo paradigma territorial, ideológicamente se espera que también estemos ante la oportunidad de volver más equitativo el desarrollo regional, pero eso es una utopía que tiene ya mucho tiempo, que ha visto pasar distintas revoluciones sociales y científicas sin que hasta la fecha se haya podido dar una solución ejemplar.

Para concluir, se hace una breve síntesis de las incidencias que el orden nacional puede ejercer sobre los territorios (tema abordado en el segundo capítulo), las medidas y consecuencias en la esfera nacional, así como los efectos directos de ambos ámbitos en la región del Bajío.

#### Cuadro IV.23. Síntesis de los cambios internacionales, nacional y de la región del Bajío

##### **Procesos internacionales**

Los cambios internacionales pueden verse desde una perspectiva de largo plazo, puesto que el sistema económico predominante es uno solo, el capitalismo, el cual ha superado las fronteras administrativas establecidas entre los distintos Estados-nación: la barrera del idioma, la forma de organización política y social, la modalidad de la moneda local, o la especialización o diversificación económica. Conforme nos aproximamos a los tiempos actuales, el capitalismo vio reformulado un orden internacional que afianza cada vez más al propio sistema, mediante instituciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el GATT (evolucionado hacia la Organización Mundial de Comercio, OMC), Organización de Naciones Unidas, e incluso la Organización del Tratado del Atlántico Norte.

Consciente o inconscientemente se ha venido preparando a este mundo para no detener la acumulación del capital, con el agravante de que se aproxima al fin de la desruralización. De pronto se agotó el modelo de sobre concentración de los núcleos urbanos para la producción conglomeral, se empezaron a generar deseconomías de escala en las ciudades. Por lo que se partió en un principio en salir de los viejos centros de producción asentados en los países

centrales, para desplazarse hacia los países periféricos; en esto consiste la división internacional del trabajo. Después, en los países periféricos y en los últimos años se optó por no arribar a las grandes ciudades, sino ubicarse en las más pequeñas y en las afueras de estas.

Mientras tanto, las funciones de los propios Estados-nación también están sufriendo alteraciones, aunque sin perder su centralidad. Ya sean países centrales o periféricos, conservan un papel estratégico para mantener el orden internacional y al propio sistema capitalista. No obstante, también tienen lugar manifestaciones contrarias a los propósitos del Estado, y que han ido cobrando más fuerza cada vez, a decir de una ciudadanía que internacionaliza sus movimientos sociales, flujos de información incontrolables por los aparatos de Estado, transferencias monetarias que desestabilizan los sistemas financieros locales, o inclusive la criminalidad organizada.

A todo esto, las repercusiones territoriales son evidentes, tanto por las enmiendas de los organismos internacionales, por el control geopolítico de los distintos agentes públicos y privados de carácter internacional, por los flujos de capital como inversión directa productiva, por la propia división internacional del trabajo, por la capacidad de impacto que conllevan las grandes empresas transnacionales, por los nuevos patrones de localización de las actividades económicas, por la valoración y revaloración de los espacios urbanos y rurales, o por las estrategias adoptadas en los espacios locales ante la llegada de toda esa influencia internacional.

### **Procesos nacionales**

De manera histórica, la capital del país, así como algunas cuantas ciudades más han desempeñado un papel central en el devenir industrial del país. La vocación de las principales ciudades se vio favorecida desde el modelo de sustitución de importaciones, con el que se fomentó en proteccionismo para la planta industrial del país y, con ello, de los pocos centros industriales, puesto que también se concentraron la toma de decisiones sobre lo que habría de invertirse, los sectores a desarrollarse y las regiones a favorecerse. Con lo que a la postre se provocaría el crecimiento macrocefálico de unas cuantas ciudades. Aunque no hay que perder de vista que en el sistema predominante hasta nuestros días, el capitales, en natural que se sobre concentren los centros urbanos.

Una vez que el Estado mexicano opta por la política neoliberal, tiene lugar el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, así como el agotamiento de las ventajas comparativas de los centros tradicionales para retener los procesos productivos (por encarecimiento de éstos). Se decide por la apertura comercial ingresando al GATT (ahora OMC). De tal manera que también tiene lugar un cambio en la estructura económica de las ciudades del país, hacia actividades secundarias (ligeras) y terciarias.

*“...se ahondaron las dificultades asociadas al creciente congestionamiento urbano en las tres grandes zonas metropolitanas del país. Los costos de construcción de infraestructura, así como los de la oferta de bienes y servicios públicos, se dispararon; otro tanto ocurrió con el precio de la tierra; a las vez, la transportación de bienes y personas se tornó lenta y honorosa; mientras se hizo cada vez más evidente la profundización del deterioro ambiental... Entre 1988 y 1998, la participación de la zona metropolitana de la ciudad de México en el valor agregado y el empleo generado por el sector industrial, cayó del 26.6 al 19.9 por ciento, en el primer caso, y del 30.3 al 21.4 por ciento, en el segundo.” (Dávila, 2004).*

Se avanza a una nueva distribución de la industria en el país, en donde la descentralización del aparato productivo de los centros tradicionales se da hacia regiones con posibilidades de generación de nuevos *clusters*. De tal manera que tiene lugar la descentralización de automotriz, electrónica y textiles. Respecto a la inversión extranjera, el decreto de 1989, lo mismo que la Ley

de Inversión Extranjera de 1993, ampliaron el rango de actividades en las que podía participar el capital extranjero; lo que derivó en cuantiosos flujos de inversión, procedentes principalmente de Japón, Estados Unidos y, aunque en menor medida, Europa. Sin embargo, la mayor parte de los flujos de inversión se colocaron como inversión extranjera de *cartera* la cual, a diferencia de la inversión extranjera directa (IED), se inserta como capital especulativo; no como inversión directa en los sectores productivos, sino como adquisiciones de emisiones de deuda, acciones y/o valores bursátiles o financieros que les facilita, ante la posibilidad de inestabilidad o crisis económica, social o política, el retiro del mercado mexicano (Mejía y Téllez, 2005).

Con el cambio y control del entorno macroeconómico, el Estado pretendía rescatar a la economía mexicana y, además, impulsar el cambio micro económico sustentado en un modelo de industrialización de orientación exportadora (Rivera, 1994:159-160; Pastor y Worse, 1997:422; Dussel, 1997:156-162). El sector clave fue el manufacturero, éste respaldado por políticas y programas que buscaban fortalecerlo para facilitar su transformación. En este marco, los estímulos fiscales como la reducción de impuestos a importaciones necesarias para exportadores, y los derechos y la simplificación administrativa de exportación, gozaron del respaldo normativo por parte del gobierno federal. Sin embargo, contrario a lo esperado, aumentaron de forma significativa las importaciones (en especial de los bienes de capital), en tanto que las exportaciones quedaron lejos de las expectativas esperadas.

Durante los distintos sexenios, a lo largo de los 25 años de neoliberalismo mexicano, el gobierno federal ha supuesto que su papel en el desarrollo regional tiene que versar sobre el fomento a la infraestructura (carreteras, puertos, aeropuertos, presas hidroeléctricas...), con lo que considera se fundarán las bases para los mercados regionales, industrialización, generación de empleos y disminución de la pobreza. Pero además, desde una lógica de asumir funciones de activas de *marketing* y diplomacia regional para ganar las mayores inversiones hacia los espacios locales (Bustamante, Delgadillo, Gasca, et al, 2005).

En cuanto a la privatización del mercado bancario en México, las perspectivas porque actualmente esté administrado predominantemente por instituciones financieras transnacionales (en lo que se refiere a los procesos productivos y territoriales del país) es verdad que se puede percibir que después de 1995 ya no se ha repetido una crisis igual a la de ese año, aunque también es del dominio público que el Estado mexicano ha tenido que sanear a todos los bancos en quiebra o con problemas de solvencia monetaria, a costos económicos por demás exorbitantes que, a la postre, se han vuelto en deuda pública. Pero lejos de facilitar el acceso al crédito, el actual sistema bancario no otorga el crédito suficiente para que el aparato productivo del país se desenvuelva con más confianza y firmeza, por lo que los productores tienen que asumir el fuerte de los compromisos y riesgos por solicitud de créditos.

Junto con la incorporación de México al neoliberalismo, también tiene lugar una serie de reformas que terminarían por impactar en los ámbitos locales. Por ejemplo, se reforma el artículo 115 constitucional con el que se pretende que los municipios generen sus ingresos propios, lo mismo que se hiciera cargo de la gestión sobre la planeación de su territorio. O bien, las reformas al artículo 29, referente a la tenencia de la tierra, con lo que sería más sencillo cambiar el régimen de propiedad de ejidal o comunal a privado, una de las demandas de las empresas en busca de espacios para asentar sus plantas industriales.

### **Procesos regionales**

Una vez que se amplían las posibilidades del libre comercio en México, la industria maquiladora en México avanza del norte del país hacia los estados del interior, adentrándose en territorios como el mismo Bajío, una región tradicionalmente agrícola y agroindustrial, pero no especializada hasta entonces en manufacturas como la industria automotriz. Es en especial en los años noventa

cuando se asientan en esta región empresa como *General Motors*, *Autolog* o *American Axle*, cuya vocación tecnológica y gran capacidad para generar empleos llegarían para revolucionar la estructura económica y la configuración del territorio.

No obstante que no deja de sorprender la magnitud del proceso de reestructuración económica y urbana en el Bajío, tampoco es extraño que esta región haya resultado atractiva para la inversión privada, nacional e internacional. Aun la división internacional del trabajo requiere de economías de aglomeración y de solvente traza vial, aun y cuando ya esté agotado el modelo que preferencia la sobre concentración de las ciudades, solo que actualmente se ejerce la aglomeración en regiones (de fuerza laboral, de servicios al productor, de gestión pública, de vías de comunicación, de abasto de agua...). Un territorio que contaba con una infraestructura mínima para echar a andar una aglomeración regional en México es el Bajío.

Así mismo, las reformas en la gestión municipal, echadas a andar desde principios de los años ochenta prendieron mecha en el Bajío, en donde se ha dado con especial auge el fenómeno de la tecnocracia. Iniciados los años noventa, el gobierno local (del estado de Guanajuato y varios de sus ayuntamientos) se dieron cuenta que se avecinaba una importante oleada de inversiones foráneas y nacionales hacia ese territorio, de tal manera que la tarea ha consistido en adecuar la normatividad para permitir el desarrollo de esa inversión; lo que ha requerido incluso de reformas a la Ley Orgánica del Gobierno del Estado, así como la formulación de leyes sobre planeación territorial más acordes a los nuevos tiempos. De tal manera que se observa como a partir de 1995 se implantaron en el Bajío un importante número de unidades manufactureras generadoras de cuantiosos empleos, con un especial auge a partir del año 2000. En total se pueden estimar más de 400 empresas instaladas entre los años 1995 y 2005, capaces de generar cientos y miles de empleos (por ejemplo: Ala Tex SA de CV, 565 empleos directos; La fábrica de Celaya, 280 empleos; Yomex, 210; General Motors, 3,500; o Mabe, 2,500 empleos). Los propios ayuntamientos están llevando a cabo sus iniciativas para atraer más inversión privada, formulando planes de negocios para el municipio desde oficinas denominadas "Atracción de inversiones".

El resultado es tal que se ha derivado en una reconfiguración económica y urbano-regional capaz de sostener un proceso de red de regiones productivas, en donde tienen lugar, aglomeraciones manufactureras, cuencas de empleo, núcleos urbanos (o una región polinuclear), mantenimiento y construcción de tendido carretero, redes empresariales, redes urbanas, entre otros hechos de actualidad.

Finalmente, con el cambio del modelo de sustitución de importaciones que México operó desde principios de los años ochenta, causó expectativa el que la apertura comercial lograra causar en el país una revolución en el desarrollo económico. Desde luego se observa que la inversión que llegó al país se elevó exponencialmente, pero no ha quedado prueba fehaciente de que se hayan reducido los desequilibrios territoriales de nuestras regiones, mucho menos que seamos una economía emergente para que marque distancia de por medio en relación con una economía subdesarrollada. No obstante que la división internacional del trabajo significó el arribo de industrias de alta tecnología, tal parece que es un proceso en el que los países desarrollados continúan manteniendo el control sobre las verdaderas decisiones de inversión globales, y hacen de territorios como el Bajío, regiones subsidiarias para la producción y consumo mundial.



# Conclusiones

---

En el proceso de reestructuración económica en el Bajío prevalece la forma urbano-regional de corredor industrial. Sin embargo, los cambios cualitativos y cuantitativos por la llegada de nuevas manufacturas son sustanciales. El corredor industrial caracterizado desde los años ochenta no puede ser el mismo después de que todo el país ha transformado su política macroeconómica al integrarse al GATT en 1986 (actualmente convertido en la Organización Mundial de Comercio), al eliminar las restricciones arancelarias, o privatizando las empresas paraestatales que, a la postre, transformaría la estructura productiva-territorial del Bajío, al privilegiarse una localización industrial hacia fuera de sus ciudades, pero lo suficientemente cercano para operar con base en las economías de aglomeración, expandiendo el fenómeno urbano y llevándolo a una *red territorial de regiones*.

No obstante de plantearse una región integrada, la propia caracterización de las actividades económicas por cada ciudad hacen distinguir entre tres conjuntos urbanos geográfica y funcionalmente más cercanos: en primer lugar la zona metropolitana de León, la *ciudad-región* de Celaya-Apaseos-Salvatierra y la *ciudad región* de Silao-Irapuato-Salamanca. De esta manera, existen dos perspectivas regionales del fenómeno de la urbanización difusa en el Bajío: la primera sobre una sola red urbano-regional sobre el corredor industrial como eje troncal; y la otra con la que se identifica de forma más particular los encadenamientos regionales entre procesos urbanos más compactos, a partir de los cuales se generan cuencas de empleo más o menos delimitados por las ciudades y municipios señalados, según lo dejaron ver los resultados obtenidos en el trabajo de campo (al levantar la información de las empresas manufactureras y de sucursales bancarias).

Con los resultados de la presente investigación también se tienen elementos para sugerir que el fenómeno de reestructuración industrial y urbano-regional en el Bajío es uno de los hechos económicos y territoriales más evidentes consecuentes

de la división internacional del trabajo, en donde han coincidido, por una parte, los cambios de localización que venían privilegiando a la frontera México-EUA y que avanzaron hacia el interior del país dadas ciertas condiciones coyunturales, como los acuerdos sobre la reducción de barreras económicas durante los noventa entre ambos países, o bien la menguada presencia de la organización de trabajadores no urbanos que facilitaron, entre otros aspectos, la contención de los salarios. Al mismo tiempo, en este proceso de reestructuración económica, llama la atención el hecho de que México siga siendo una opción territorial para que el gran capital transnacional, en primer lugar, y nacional instalen sus procesos productivos.

Pero no puede dejar de percibirse que procesos como éstos son gracias a que el orden internacional antepone al Estado mexicano el control de ciertos indicadores macroeconómicos que resultan un real y serio problema para el desarrollo endógeno. La resistencia a ese orden internacional pone en tela de juicio la “buena integración” de un país a la economía global, vigilados por instituciones internacionales como FMI, MB y las diversas calificadoras de *riesgo-país* que alertan sobre un Estado que se sale de dicho orden. Así, para el caso de México la deuda externa, el abatimiento y control de la inflación, apertura comercial –especialmente con los países de Norteamérica–, control del gasto público, desincorporación de empresas y entidades públicas, desregulación y apoyo a la inversión, así como la contención salarial son los indicadores macroeconómicos más imperiosos, incluso por encima de las políticas de desarrollo territorial.

Así, más que a la política de descentralización, lo que más le “funcionó” al Estado mexicano para descentralizar inversiones y para atraer al país empresas que generan altos volúmenes de empleo, son las propias pautas que marca la división internacional del trabajo, el cual sigue requiriendo de las economías de aglomeración, por lo que la reestructuración en el Bajío se dio más específicamente en su corredor industrial y, de este, en los conglomerados urbanos más importantes, pero en donde no figuró la ZM de León como parte de las estrategias de localización, pues el tamaño de esta ciudad acrecentaría los costos de producción dadas las deseconomías de escala, como los niveles de salarios ahí demandados y

los costos de transporte que imponían las condiciones de accesibilidad de una ciudad millonaria.

Al mismo tiempo, los salarios en EUA acrecientan los costos de producción, de ahí que no solo con la globalización sino desde hace décadas tenga lugar el fenómeno de la desruralización (con un primer mundo desruralizado por completo), por lo que es evidente que a empresas como *General Motors* solo les quede, tarde o temprano, sacar sus plantas productivas de ese país para llevarlas a países no desarrollados. Hacia la segunda mitad del año 2005, GM y *Delphi* se debatían entre permanecer vigentes en EUA o declararse en quiebra. Al ocurrir lo segundo, el Estado norteamericano los intervino, aunque queda la suspicacia de si en realidad se trata de una política proteccionista de ese estado; eso sí les exige a sus empresas que se muestren más “competitivos” ante sus competidores. Sin duda en este caso esa competitividad tiene que ver con abaratar su proceso productivo, por lo que es entendible que sus fábricas tengan que abandonar este país y trasladarse a donde se puedan erogar salarios inferiores a los que los ciudadanos norteamericanos están dispuestos a percibir. De hecho, en junio de 2006, se anunció que de los 125 mil trabajadores de GM sindicalizados en EUA, 30 mil aceptaron el pago de indemnización ofrecido por la empresa, en tanto que en Delphi lo hicieron 10 mil trabajadores (Reuters, 2006). La pregunta es a dónde irán ahora esas empresas, ¿a México?, es posible dado que nuestro país sigue siendo atractivo para atraer inversión extranjera; ¿a China?, también es probable, no obstante que le compite la hegemonía a EUA; ¿a otro país asiático?, también es muy probablemente. Seguramente GM ya lo tiene decidido. Pero a todo esto, la preocupación para nosotros es la vida territorial de México.

Mientras tanto, GM ha tenido que comunicar a sus 400 proveedores en México (a quienes en 2004 les adquirió insumos por 10 mil 600 millones de dólares), que las dificultades de la empresa en EUA se deben a que “hubo una baja en la producción de aproximadamente 100 mil vehículos” y a que se “vendieron menos unidades utilitarias y más de pasajeros”, pero con la intención de tranquilizarlos y reconociendo su desempeño como abastecedores de esta empresa. Esta baja de “competitividad” de GM, junto con *Delphi*, *Ford* y *Automotive Systems* dentro de sus

países de origen (las cuales anunciaron el cierre de varias de sus plantas en Estados Unidos de América y el despido de miles de empleados norteamericanos, 40 mil hasta junio de 2006), no deja de generar expectativas de oportunidades y de serios riesgos para México y, en particular, para el corredor industrial del Bajío. Sin embargo, esta situación deja ver lo frágil que puede ser la jerarquía de “entidad competitiva” que se le puede asignar a los territorios, incluida la región del Bajío, dado que las ventajas comparativas siguen sujetas a la valoración o revaloración del capital a nivel mundial. Por esta misma razón, todavía no se puede dar por terminado la llegada de nuevas empresas y sectores productivos al corredor industrial del Bajío, puesto que ese gran capital ha apostado por esta región en el largo plazo.

Pero esas grandes corporaciones transnacionales no vendrán a implantar sus matrices en estas ciudades, muy a pesar de contar con experiencias como las *joint venture*, puesto que la preocupación esencial de ellas es elevar su competitividad mediante el abaratamiento de sus procesos de producción (en donde queda incluida la contratación de fuerza laboral altamente calificada, como los ingenieros mexicanos, pero que es comparativamente más barata que la ubicada en EUA), así se comprometieron con el Estado norteamericano al ser rescatadas de su quiebra. Los sectores más internacionalizados a nivel mundial no son los de alta tecnología; tan solo en Japón, EUA, Italia, Francia y Alemania más de 85% de sus actividades e investigación se llevan a cabo dentro de ellos mismos; mientras que, además, después de analizadas las actividades de patentamiento de las 686 empresas más grandes del mundo, se puede confirmar que la producción tecnológica de esas empresas no es global, pues desarrollan esta actividad en sus lugares de origen. Aunque estos autores marcan algunas excepciones, como sucede con *Delphi Automotive* en México, la cual traslada sus actividades de investigación y desarrollo (denominadas también *R&D* como un anglicismo de la contracción *Research and Development*) fuera de su país de origen, EUA, hacia países como México, en especial en su frontera norte. Lo que incluso ha derivado en que los centros técnicos de Delphi en territorio de EUA se hayan contraído hasta en 50%. Pero contrario al supuesto exitoso de atracción y desarrollo de innovación tecnológica, el país con

mayor número de plantas de *Packard* es México (Lara y Carrillo, 2004: 8-10, dado que esta división de Delphi requiere de elaborar productos intensivos en fuerza laboral no calificada).

En relación con la *ciudad-región* o la *red territorial de regiones*, no proponemos concebirlas como casos de ciudades mundiales, pues esto conlleva el sesgo de admitir que las ciudades y sus regiones asumen capacidades para incidir en el orden mundial. Por el contrario, las *ciudades-región* y las *redes regionales* de los países no desarrollados son el resultado de la división internacional del trabajo y ésta, a su vez, es resultado de la desruralización de los países centrales y del agotamiento de del modelo de producción capitalista a base de la aglomeración de las ciudades. Las matrices de las empresas trasnacionales, los grandes capitalistas, habitan a miles de kilómetro de las emergentes ciudades-región, pues son espacios para producir y para que los residan sus unidades de producción, los *clusters*, los capitalistas menores (como los empresarios locales), la clase media y la fuerza laboral de ingresos bajos. Por estas razones, las *ciudades-región* y la *red territorial de regiones* productivas son al mismo tiempo *regiones subsidiarias* y *regiones sistema* (como las definiera Hiernaux en 1993), puesto que albergan actividades maquiladoras (aunque actualmente se les llame de *tercera generación*) y porque funcionan a base de redes empresariales verticales y horizontales. Al menos las *ciudades-región* y la *red territorial de regiones* del Bajío no son ni serán ciudades globales, ni siquiera porque cuentan con ciudades como León o Guanajuato, estas solo llevan a cabo sus tareas regionales, son núcleos regionales. La reestructuración económica, urbana y regional del Bajío es y seguirá siendo influida en el corto y mediano plazo por la circulación del gran capital en su modalidad de capital productivo; no de las pequeñas y medianas empresas que pueden estar beneficiándose de tal reestructuración, sino de aquellas grandes empresas de carácter internacional y aquellas pocas mexicanas que se han internacionalizado.

En el mismo sentido, en lo que se refiere a la conceptualización de los procesos territoriales actuales, no es posible dar por superada la teoría clásica, la cual mantiene vigentes varios de sus postulados más importantes. Por ejemplo, las funciones de las ciudades y de todo el sistema urbano continúan siendo como se ha

explicado con la economía política, es decir, siguen funcionando para producir, distribuir y consumir, lo mismo que para generar, acumular y transferir riqueza. O bien, las *relaciones invariantes en el tiempo* es un hecho regional, que se puede constatar con el propio sistema de ciudades del Bajío, en donde la ZM de León ocupa, como desde hace mucho tiempo, la jerarquía en cuanto a tamaño de población y número de actividades económicas, y en donde ciudades como Irapuato, Celaya y Salamanca son las que continúan según ese tipo de jerarquía. Lo mismo sucedió con la teoría del lugar central al momento de analizar la realidad territorial de los años setenta y ochenta, cuando surgen otros modelos de localización (dendríticos, itinerantes...). Sin embargo, esa teoría clásica tampoco alcanza a describir los procesos actuales, por lo que es necesaria la incorporación de nuevos enfoques conceptuales y metodológicos, como los que representan la *urbanización difusa* o las *redes territoriales de regiones*.

Finalmente, aunque no fue planteado el objetivo proponer algunas alternativas de acción para una política pública territorial, podemos partir de los mapas resultantes del cuarto capítulo para sugerirlos como opción para una posible nueva regionalización del Bajío, fundamentada en la dinámica que inyectan las nuevas manufacturas y la nueva red de comunicaciones. A juzgar por la misma cartografía, los programas de desarrollo de la Copladedeg no corresponden con la funcionalidad de la región y sus subregiones. No podemos ignorar la frustración que puede ocasionar el hecho de que la teoría regional y la geografía económica no terminen por mostrar su lado práctico para generar ideas para encaminarnos hacia un desarrollo mucho menos desequilibrado. En este sentido, hace falta continuar trabajando en el marco teórico conceptual de la difusión urbana y de las redes territoriales regionales, a fin de consolidarlo como un paradigma capaz de contar con su estructura de análisis propia que explique lo más cabal posible las causas y consecuencias de los procesos territoriales de actualidad, en donde se incluyan categorías hasta ahora de compleja interpretación, diagnóstico y pronóstico, como el capital social, la identidad, la democracia, la gobernabilidad. Como regionalistas no podemos esperar a que nuestras sociedades se enriquezcan, sean democráticas y resuelvan los desequilibrios ecológicos para entonces llegar a planear los territorios. El paradigma

a construir debe de considerar estas novedosas categorías de análisis, pero abordarlas tanto como espacio que se construye socialmente, y como método científico. No hay que olvidar la dialéctica de los hechos.

# Bibliografía

---

- Aguilar, Adrián G. (2002), "Las mega-ciudades y las periferias expandidas. Ampliando el concepto en Ciudad de México", en revista Eure, vol. XXVIII, núm. 85, Santiago de Chile, pp. 1121-149.
- Aguilar, Adrián G., Boris Graizbord y Álvaro Sánchez-Crispin (1996), Las ciudades intermedias y el desarrollo regional en México, UNAM, Colmex, CONACULTA, México.
- Alonso, José A. (2002), Maquila domiciliaria y subcontratación en México en la era de la globalización neoliberal, El Colegio de Tlaxcala, Plaza y Valdés Editores, México, pp. 42-49.
- Aranda, José (1995), "La política regional en México: los programas estratégicos 1983-1988", en Desarrollo regional y urbano. Tendencias y alternativas, Tomo 1, José Luis Calva (Coord Gral), México, UNAM, CUCSH, Juan Pablos Editor, pp. 42-57.
- Arreola, Álvaro (1998), "Municipios, partidos y democracia en México", en Desarrollo municipal, retos y posibilidades, Carlos Garrocho y Jaime Sobrino (Coords.), El Colegio Mexiquense, pp. 315-335.
- Atria, Raúl, et al (2003), Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma, CEPAL, Universidad del Estado de Michigan, Chile, pp. 25-81.
- Ávila, Héctor (1994), Industrialización y cambios territoriales. El caso de la industria del vestido en Moroleón-Uriangato, tesis de maestría, *Facultad de Filosofía y Letras, UNAM*.
- Banco de México (2005), Encuesta de Coyuntura del Mercado Crediticio, México.
- Basave, J. (1994) "Asociaciones Internacionales y Proceso de Globalización del Capital en México" en Dabat A. (coord.) México y la Globalización. CRIM-UNAM, pp. 169-196.
- Bassols, Ángel (1993), "La teoría, el conocimiento de las regiones", en Lecturas de análisis regional en México y América Latina, Héctor Ávila (compilador), Universidad Autónoma de Chapingo, pp. 121- 145 (texto original de 1967).
- Bataillon, Claude (1979), "El México central", en Las regiones geográficas en México, Siglo XXI, México (primera edición 1969), pp. 160-180.
- Benko, George y Lipietz, Alain. (1994), "El Nuevo Debate Regional" en: Benko y Lipietz (Comps.) Las Regiones que ganan, España, Ediciones Alfons El Magnánim.



- Bustamante, Carlos, Javier Delgadillo, José Gasca, et al (2005), "Consideraciones en torno a la política económica regional del gobierno del presidente Vicente Fox", en XV Seminario de Economía Urbana y Regional, IIEc-UNAM, México, 28 y 29 de noviembre.
- Cabrero, Enrique (1996), "Tendencias financieras y estrategias innovadoras en las haciendas municipales. Una aproximación metodológica para su estudio", en Los dilemas de la modernización municipal: estudios sobre la gestión hacendaria en municipios urbanos de México, Cabrero, Enrique (Coord.), CIDE, Porrúa, pp. 17-102.
- Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde (1997), "Maquiladoras de tercera generación. El caso de *Delphi-General Motors*", en revista Comercio Exterior, Vol. 47, Núm. 9, septiembre, pp. 747-757.
- Chapoy, Alma (2001), El sistema monetario internacional, IIE, UNAM, México pp. 7-129.
- Castells, Manuel (1997), "La era de la información. Economía, Sociedad y Cultura", en El poder de la Identidad, volumen II, Siglo XXI, México.
- Correa, Eugenia (2002), "Fobaproa e Ipap: crisis y ocaso de los bancos mexicanos", en Eugenia Correa y Alicia Girón (coords), Crisis y futuro de la banca en México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.
- CONAPO (1991), Sistema de ciudades y distribución espacial de la población en México, México.
- (1997), Apoyo a la descentralización de la política de distribución espacial de la población, México, pp. 17-101.
- Curzio, Leonardo (1995), "El desarrollo regional frente al proceso de integración económica", en Desarrollo regional y urbano. Tendencias y alternativas, Tomo 1, José Luis Calva (Coord Gral), México, UNAM, CUCSH, Juan Pablos Editor, pp. 133-144.
- Dávila, Alejandro (2004), "Los clusters más dinámicos del sector industrial de la economía de Guanajuato y de las zonas metropolitanas de León, Irapuato y Celaya", en Los espacios de la globalización. Mutaciones, articulaciones, interacciones. Acercamientos comparativos a partir del Bajío, seminario Internacional, 2 al 4 de junio, Guanajuato, Guanajuato.
- Delgadillo, Javier (1992), "Nuevas jerarquías territoriales del capital en México", en El desarrollo regional en México. Teoría y práctica, Ángel Bassols (coord.), Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, pp. 109-113.
- Delgadillo, Javier, Felipe Torres y José Gazca (2002), "Vigencia y actualidad del desarrollo regional en México", en Actualidad de la investigación regional en el México central, Javier Delgadillo y Alfonso Iracheta (Coords), CRIIM-UNAM, El Colegio Mexiquense, pp. 27-65.
- Delgado, J., Larralde, A., y Anzaldo, C. (1999), "La corona regional de la Ciudad de México. Primer anillo exterior en formación", en Territorio y cultura en la

- Ciudad de México, tomo 1, Transiciones, Javier Delgado y Blanca Ramírez (coords.), UAM, Plaza y Valdés Editores, pp. 171-194.
- Delgado, Javier. (2003), "La urbanización difusa, arquetipo territorial de la ciudad región", en revista Sociológica, enero-abril, año 18, no. 51, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, México, pp. 13-48,
- Delgado, Javier (2003a), "Transición rural-urbana y oposición campo-ciudad" en Urbanización, Cambio Tecnológico y Costo Social. El caso de la Región Centro de México, Adrián Aguilar, (coord.), Instituto de Geografía-UNAM, Porrúa, pp. 73-118..
- Delgado, Javier., Carlos Téllez, y J. Arellanes (2004), "¿Territorios de la globalización, o territorios de la crisis?. La desruralización en México y la Región Centro", libro Collado, C. (coordinadora), Miradas recurrentes. La ciudad de México en los siglos XIX y XX, Tomo II, Instituto Mora y UAM, Col. Historia Urbana y Regional, Mexico, pp. 378-401.
- Dematteis, Giuseppe y Francesca Governa (1999), "From urban field to continuous settlements networks european examples", en Problems of megacities: social inequalities, environmental risk and urban governance, Aguilar, A. y Escamilla, I. (editores), UNAM, Commission of Urban Development and Urban Life (IGU), México, pp. 543-556.
- Dematteis, Giuseppe (1998), "Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas", en La ciudad dispersa, Fco. Javier Monclus (editor), Centre de Cultura de Barcelona, España, pp. 17-33.
- Días, Manuel (2002), "Pronósticos", en revista Administrate Hoy, número 98, pp. 71-75.
- DGDEI (2004), Guía de negocios para inversionistas 2003/2004, Dirección General de Desarrollo Económico de Irapuato (DGDEI), Irapuato.
- Dussel E. (1997) La Economía de la Polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996). UNAM, Editorial Jus, 326 págs.
- Elizalde, Antonio (2003), "Planificación estratégica territorial y políticas públicas para el desarrollo local, en Serie Gestión Pública, número 29, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES-CEPAL), Santiago, Chile, pp. 26-35.
- Fröbel, F; Heinrichs J. y Kreye O. (1981), La Nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industriales e industrialización de los países en desarrollo, editorial Siglo XXI, pág. 28-53, México.
- Fukuyama, Francis (2003), "Capital social y desarrollo: la agenda venidera", en Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma, Raúl Atria, et al (compiladores), CEPAL, Universidad del Estado de Michigan, Chile, pp. 33-48.

- Gago, Alberto, (1983), "Crecimiento económico regional", en Crecimiento económico regional, organización espacial y desequilibrio espacial: un análisis teórico, Argentina, Universidad Nacional de San Juan, pp. 4-33.
- García, Ana, y Josefina Morales (1992), "Desarrollo regional frente a la modernización", en El desarrollo regional en México. Teoría y práctica, Ángel Bassols (coord.), Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, pp. 115-127.
- García-Ballesteros, Aurora (1985), "Introducción", en Geografía y marxismo, Madrid, Universidad Complutense, pp. 7-19.
- García, Rodolfo (2002), "Las carteras vencidas, El Barzón y la necesidad de una nueva política financiera para el campo", Eugenia Correa y Alicia Girón (coords), en Crisis y futuro de la banca en México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.
- Garza, Gustavo (1999), "Globalización económica, concentración metropolitana y políticas urbanas en México", en Estudios Demográficos y Urbanos, (41) El Colegio de México, pp. 277-279.
- González, Sergio (1995), "Una evaluación de la política de desarrollo regional basado en la estrategia de ciudades medias en Jalisco. Caso Lagos de Moreno, 1976-1990", en Desarrollo regional y urbano. Tendencias y alternativas, Tomo 1, José Luis Calva (Coord. Gral), México, UNAM, CUCSH, Juan Pablos Editor, pp. 78-104.
- Gobierno del Estado de Guanajuato (2005), Quinto informe de Gobierno Juan Carlos Romero Hicks, Núcleo Económico, Secretaría de Obra Pública.
- (2004), Cuarto informe de Gobierno Juan Carlos Romero Hicks, Núcleo Económico, Secretaría de Obra Pública.
- (2003), Líderes de opinión, Informe Especial, México. Gobierno del Estado de Guanajuato (2003), Tercer informe de Gobierno Juan Carlos Romero Hicks, Núcleo Económico, Secretaría de Obra Pública.
- (2002), Segundo informe de Gobierno Juan Carlos Romero Hicks, Núcleo Económico, Secretaría de Obra Pública.
- (2001), Primer informe de Gobierno Juan Carlos Romero Hicks, Secretaría de Obra Pública.
- (2002), Plan estatal de desarrollo 2025, COPLADEG.
- (2002), Programa de Desarrollo Regional, Región III Centro-este, COPLADEG.
- (2002), Programa de Desarrollo Regional, Región IV Sur-oeste, COPLADEG.
- (2002), Programa de Desarrollo Regional, Región V Sur, COPLADEG.
- (2002), Programa de Desarrollo Regional, Región VI Centro-este, COPLADEG.

- (2000), Quinto informe de Gobierno 1999-2000 Ramón Martín Huerta, Desarrollo Económico, Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas.
- (2000), Cuarto informe de Gobierno 1998-1999 Vicente Fox Quesada, Desarrollo Económico, Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas.
- (2000), Tercer informe de Gobierno 1997-1998 Vicente Fox Quesada, Desarrollo Económico, Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas.
- (2000), Segundo informe de Gobierno 1996-1997 Vicente Fox Quesada, Desarrollo Económico, Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas.
- (2000), Primer informe de Gobierno 1995-1996 Vicente Fox Quesada, Red Carretera, Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas.
- Hiernaux-Nicolas, Daniel (2000), "Hacia una teoría de las ciudades mundiales: un estado de la cuestión", en Globalización y regiones en México, Rocío Rosales (Coord.), México, UNAM, Porrúa.
- Hiernaux-Nicolas, Daniel (1998), "Reestructuración económica y cambios territoriales en México. Un balance 1982-1995", en Globalización y territorio. Impactos y perspectivas, Carlos A. de Mattos, Daniel Hiernaux, Dario Restrepo (Coords), Chile, Pontificia Universidad Católica de Chile, Fondo de Cultura Económica, pp. 92-118.
- (1995), "Desequilibrios estructurales y desigualdades regionales. Alternativas para el territorio mexicano", en Desarrollo regional y urbano. Tendencias y alternativas, Tomo 1, José Luis Calva (Coord Gral), México, UNAM, CUCSH, Juan Pablos Editor, pp. 25-41.
- (1994), "La internacionalización de las ciudades mexicanas en el sistema-mundo", Congreso Internacional, UAM-Xochimilco, CEUR, mimeo.
- (1993), "En la búsqueda de un nuevo paradigma", en Lecturas de análisis regional en México y América Latina, Héctor Ávila (complador), Universidad Autónoma de Chapingo, pp. 153-165.
- Hite, John, (1997), "The Thünen model and new economic geography as a paradigm for rural development policy", Review of Agricultural Economics, Vol. 19, Núm. 2.
- Hall, Peter (1996), Las ciudades del mañana. Historia del urbanismo en el siglo XX, Cap. 4, 10, 11 y 13, Ediciones del Serbal, Barcelona, Pág. 97-143, 331-430.
- Hall, Peter (1995), "Towards a General Urban Teory", en Cities in competition. Productive and sustainable cities for the 21st century, Brotchie, J., Et Al, editores, Longman, Australia.
- Iracheta, Alfonso (2002), "Notas sobre desarrollo y planeación regional en México", en Actualidad de la investigación regional en el México central, Javier Delgado y Alfonso Iracheta (Coords), CRIIM-UNAM, El Colegio Mexiquense, pp. 67-79.

- Ibarra, Verónica (2005), "El sistema mundo y la nueva geografía", en Carlos Téllez y Patricia Olivera (coordinadores), libro Debates en la geografía contemporánea, El Colegio de Michoacán, UNAM, Embajada de Brasil y Universidad de Guadalajara, pp. 45-58.
- INEGI (1989), Censos económicos 1989, México.
- (1993), Censos económicos 1993, México.
- (1999), Censos económicos 1999, México.
- Karl, Peter (1998), "La respuesta de la economía urbana al Tratado de Libre Comercio de América del Norte: planificar para la competitividad", en Economía, Sociedad y Territorio, Vol. I, Núm. 4, julio-diciembre, Alicia Lindón (Coord.), México, El Colegio Mexiquense.
- Krugman, Paul (1995), Desarrollo, geografía y teoría económica, Barcelona, Antoni Bosch editor.
- Krugman, Paul y M. Obstfeld (1995), "Cuestiones de economía regional", en Economía internacional. Teoría y política, McGraw Hill, 3ª edición, pp. 211-228.
- Kunz, Ignacio (1991), Los sistemas de asentamientos en México. México, Facultad de Arquitectura, UNAM, Tesis de Doctorado.
- Lara, Arturo y Jorge Carrillo (2004), Globalización tecnológica y coordinación intraempresa en el sector automotriz. Del caso DelphiMex, en página en internet: [www.cmq.edu.mx/rii/cuba%202002/grupo/grupo1/t1/gt%20112.htm](http://www.cmq.edu.mx/rii/cuba%202002/grupo/grupo1/t1/gt%20112.htm), Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio, El Colegio Mexiquense AC, última modificación 25 de marzo de 2004.
- Magallón, Flabio (2004), "Atracción de inversiones", ponencia en mesa de trabajo Ciudades y Desarrollo Económico del Corredor Industrial Abajeño, CEGH-El Colegio de Michoacán AC, 21 de septiembre.
- Martínez, Ángel (2000), Economía política de la globalización, Ariel Economía, Barcelona, España, pp. 31-48, 65-84, 241-298.
- Martínez, José A. (1999), Definición del Bajío. Ensayo y compilación, inédito, México.
- Martínez, Miguel (2004), "El quehacer del desarrollo urbano", ponencia en mesa de trabajo Ciudades y Desarrollo Económico del Corredor Industrial Abajeño, CEGH-El Colegio de Michoacán AC, 21 de septiembre.
- Méndez Ricardo y Caravaca I. (1996), Organización Industrial y Territorio. Espacios y Sociedades, Editorial Síntesis, Madrid, España, pp. 67-96, 121-156.
- Mejía, Leticia y Carlos Téllez (2005), "Circulación internacional del capital, su influencia en la política económica de México y la nueva geografía económica", en Carlos Téllez y Patricia Olivera (coordinadores), libro Debates en la geografía contemporánea, El Colegio de Michoacán, UNAM, Embajada de Brasil y Universidad de Guadalajara, pp. 125-162.

- Mejía, Norma (2004), "El impacto de las políticas regionales en el desarrollo urbano municipal de Celaya, Guanajuato de 1980 al 2004", ponencia en mesa de trabajo Ciudades y Desarrollo Económico del Corredor Industrial Abajeño, CEGH-El Colegio de Michoacán AC, 21 de septiembre.
- Moncayo, Edgard (2001), "Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial", en Serie Gestión Pública No 13. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, Santiago de Chile.
- Morales, Arturo (2002), "El riesgo-país ¿qué es y cómo se asigna?", en revista Adminístrate Hoy, año IX, número 98, pp. 39-52.
- Morales, J. (2000), "Maquila 2000", en El eslabón industrial. Cuatro imágenes de la maquila en México, editorial Nuestro Tiempo, México, pág. 74-100.
- Moreno-Toscano, Alejandra y Enrique Florescano (1993), "El sector externo y la organización espacial y regional de México (1510-1910)", en Lecturas de análisis regional en México y América Latina, Héctor Ávila (compilador), Universidad Autónoma de Chapingo, pp. 387-424 (texto original de 1977).
- Mundo Ejecutivo (2000), México y sus empresas, 1999-2000. Tomo 1. Grupo Internacional Editorial.
- Ocampo, José (2003), "Capital social y agenda del desarrollo", en Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma, Raúl Atria, Et Al (compiladores), CEPAL, Universidad del Estado de Michigan, Chile, pp. 25-31.
- Ossa, Fernando (2001), Sistemas monetarios nacionales e internacionales, Universidad católica de Chile, Chile, pp. 117-169. 332.4566 OSS-s.
- Pacheco, Manuel (1993), "Factores externos en el desarrollo regional: industria maquiladora", El desarrollo regional en México. Teoría y práctica, Ángel Bassols (coord.), Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, pp. 129-133.
- Precedo, Andrés (1996), "De los lugares a las redes", en Ciudad y desarrollo urbano, Madrid, España, Ed. Síntesis.
- Precedo, Andrés (2004), Nuevas realidades territoriales para el siglo XXI. Desarrollo local, identidad territorial y ciudad difusa, Editorial Síntesis, pp. 13-50 y 165-199.
- Poder Ejecutivo del Estado de Guanajuato (2005), "Ley Orgánica del Poder Ejecutivo del Estado de Guanajuato", en Periódico Oficial del Gobierno del Estado, número 100, segunda parte, 15 de diciembre.
- (2000), "Ley de Planeación para el Estado de Guanajuato", en Periódico Oficial del Gobierno del Estado, Decreto número 18, Gobierno de Juan Carlos Romero Hicks, 5 de diciembre.
- (2000), "Reglamento de Ley de Planeación para el Estado de Guanajuato", en Periódico Oficial del Gobierno del Estado, Decreto número 27, segunda parte,

- 22 de diciembre (vigente a partir del 1º de enero de 2001, con últimos transitorios el 29 de junio de 2001).
- (1997), “Ley de Desarrollo Urbano”, en Periódico Oficial del Gobierno del Estado, decreto número 377, Gobierno de Vicente Fox Quesada, 7 de Octubre.
- Robinson, Lindon, Marcelo Siles y Allan Schmid (2003), “Capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro”, en Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma, Raúl Atria, Et Al (compiladores), CEPAL, Universidad del Estado de Michigan, Chile, pp. 51-81.
- Rosales, Sergio, (2000), La base exportadora ¿estrategia regional para el desarrollo nacional?. El caso de Sinaloa, Tesis de doctorado, México, UAS, US.
- Rothstein, Jeffrey S. (2004), “Creating lean industrial relations: general motors in Silao, México”, en Competition and Change, vol. 8, número 3, septiembre, Taylor & Francis Ltd, pp. 203-2021.
- Rueda, Salvador (1998), “Periurbanización y complejidad en los sistemas urbanos”, en La ciudad dispersa, Fco. Javier Monclus (editor), Centre de Cultura de Barcelona, España, pp. 83-109.
- Ruiz Crecencio (1998), “La economía y las modalidades de la urbanización en México”: 1940-1990” en Población, Desarrollo y Globalización, Serie Investigación Demográfica en México. SOMEDE, El Colegio de la Frontera Norte, vol. 2, México.
- Ruiz, Héctor (2002), “El Bajío: construcción histórica e identidad social”, en mesa de trabajo El Bajío y sus territorialidades, Centro de Estudios de Geografía Humana, El Colegio de Michoacán, 30 de agosto.
- Santos, Milton (1996), “Sociedad y espacio: la formación social como teoría y como método”, en De la Totalidad al lugar, Oikos-tau, España, pp. 17-32.
- Sassen S. (1991), The Global City. New York, London, Tokio, Princeton, Princeton University Press.
- Scott, Allen (2002), La Globalización y el ascenso de las ciudades-región, UCLA, (mimeo), Los Angeles, EUA, traducción de Juan Antonio Gadea, pp. 1-23.
- Singer, Paul (1975), “Urbanización, dependencia y marginalidad en América Latina”, en Economía política de la Urbanización, Siglo XXI, México, pp. 71-108.
- (1979), Introducción a la economía política, Siglo XXI, México.
- Sobrinó, L. Jaime (1999), “Estructura industrial y productividad en la ZMCM, 1988-1993”, en Territorio y cultura en la Ciudad de México. Transiciones, tomo 1, Delgado, J. y Ramírez, B. (Coords.), UAM, Plaza y Valdés.
- Sobrinó, L. (2001), Jaime, Productividad y ventajas competitivas en el sistema urbano nacional, Tesis de Doctorado, México, FA, UNAM.

- Téllez, Carlos (2004), "La posible ciudad-región de Irapuato-Celaya-Salamanca", Regiones y desarrollo sustentable, El Colegio de Tlaxcala AC, México, No. 7, julio-diciembre: 137-164.
- (2005), "Las condiciones de acceso al crédito ante la expansión de la banca extranjera en México", Prospectiva Económica, Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México (en prensa).
- (2005), "Reorientación productiva del corredor industrial del Bajío y sus formas urbano-regionales", en Actores sociales, políticas públicas y desarrollo regional en México, García, José Odón y Carlos Francisco Ortiz (Coords), Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México, pp. 61-88.
- Wallerstein, Immanuel (1995), Después del liberalismo, editorial Siglo XXI, México, 1998.
- Wallerstein, Immanuel (1995), "La reestructuración capitalista y el sistema-mundo", en XX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, México.
- Wallerstein, Immanuel (1998), Utopística o las opciones históricas del siglo XXI, editorial Siglo XXI, México.
- Ward, Peter (1998), "Tendencias en los gobiernos municipales de México: del partidismo a la tecnocracia", en Desarrollo municipal, retos y posibilidades, Garrocho, Carlos y Luis Jaime Sobrino (Coords.), El Colegio Mexiquense, pp. 68-103.

## Hemerografía

- AFP y Reuters (2005), "Anuncia GM el cierre de cinco fábricas en Norteamérica", en La Jornada, México, 28 de noviembre.
- González Amador, Roberto (2004), "Crecieron 19.7% las utilidades de los bancos entre julio y septiembre" en La Jornada, México, 26 de noviembre.
- González Amador, Roberto, (2005), "Transferencia de recursos a bancos supera nueve veces el gasto social" en La Jornada, México, 23 de enero.
- El Financiero (2006), "Altos precios del crudo, riesgo al crecimiento económico: OPEP", México, 19 de abril.
- La Jornada (2006), "Eliminará Ford hasta 30 mil empleos y cerrará 14 planras", en La Jornada, México, 24 de enero.
- Martínez, Fabiola (2000), "Guanajuato: empleo para casi todos, pero con bajos salarios", en La Jornada, México, 31 de julio
- Notimex (2006), "Excesivo, el costo del crédito en América Latina, asegura el FMI" en La Jornada, México, 16 de junio.



- Ojeda, Olga (2006), "Rechazo a la homologación del precio de la gasolina", en El Financiero, México, 24 de abril.
- Reuters (2006), "Cerca de 40 mil empleados de General Motors y Delphi aceptan retiro anticipado", en La Jornada, México, 24 de junio.
- Reuters (2004), "BBVA duplicó sus ganancias en México; en nueve meses aumentaron 94.8%" en La Jornada, México, 26 de octubre.
- Salgado, Alicia (2003), "Tarea incompleta, fortaleza y solvencia del sistema bancario" en El Financiero, México, 5 de mayo.
- Sandoval, Antonio (2005), "Subieron 30.85% las deudas con tarjetas de crédito en 2004; totalizaron 61 mil millones de pesos" en El Financiero, 24 de enero.
- Zúñiga, David (2003), "Empresas nacionales, prácticamente excluidas del comercio internacional" en La Jornada, México, 28 de julio.
- Zúñiga, Juan (2005), "B de M: las tasas de interés, 78.5% mayores a las de hace un año" en La Jornada, México, 24 de enero.

### Consultas en internet

- American and Efird Inc (2006), [www.amefird.com](http://www.amefird.com)
- ACDelco (2004), Autopartes,  
[www.gm.com.mx/content\\_data/LAAM/MX/es/GMMGM/flash/corporate/acdelco/index.htm?referrer=](http://www.gm.com.mx/content_data/LAAM/MX/es/GMMGM/flash/corporate/acdelco/index.htm?referrer=)
- AMPIP (2004), Mapa de localización de la industria automotriz y equipamiento 2004, Asociación Mexicana de Parques Industriales (AMPIP), [www.ampip.org.mx/Esp/Docs/MapAuto2004.jpg](http://www.ampip.org.mx/Esp/Docs/MapAuto2004.jpg)
- AMPIP (2004), Mapa de localización industrial y logística 2004-2005, Asociación Mexicana de Parques Industriales (AMPIP), [www.ampip.org.mx/Esp/Docs/MapInd2004.pdf#search='meridian%20automotive%20systems%20celaya'](http://www.ampip.org.mx/Esp/Docs/MapInd2004.pdf#search='meridian%20automotive%20systems%20celaya')
- Autonews México (2005), "Noble, Summitomo in Silao plant joint venture", en revista electrónica Autonews México, [www.autonewsmexico.com](http://www.autonewsmexico.com), 2 de noviembre.
- Bureau of Economic Analysis (2006), U.S. International Transactions, US Department of Commerce, [www.bea.gov/bea/di/home/bop.htm](http://www.bea.gov/bea/di/home/bop.htm)
- Cosma International (2006), [www.cosma.com/cosma/en/](http://www.cosma.com/cosma/en/)
- SSW Holding Company (2006), [www.sswholding.net/about.php](http://www.sswholding.net/about.php)
- Danhrendondorf, Ralph (2006), "La tercera vía", en El país digital, consulta en [www.politica.com.ar/tercera\\_via/Danhrendondorf/Tercera\\_via.htm](http://www.politica.com.ar/tercera_via/Danhrendondorf/Tercera_via.htm)
- Delphi (2005), "Reorganization", [www.delphi.com/reorganization/home/](http://www.delphi.com/reorganization/home/)

- 
- Estefanía, Joaquín (2006), "Distintas terceras vías", en El país digital, consulta en [www.politica.com.ar/tercera\\_via/ Distintas terceras vías \\_Estefania.htm](http://www.politica.com.ar/tercera_via/Distintas_terceras_vias_Estefania.htm)
- Giddens, Anthony (2006), "La Tercera vía es la izquierda del centro", en El país digital, consulta en [www.politica.com.ar/tercera\\_via/Reportaje\\_a\\_Giddens\\_sobre\\_la\\_Tercera\\_via.htm](http://www.politica.com.ar/tercera_via/Reportaje_a_Giddens_sobre_la_Tercera_via.htm)
- Gobierno de Guanajuato (2006), Currículum, [www.guanajuato.gob.mx](http://www.guanajuato.gob.mx)
- Indicador Automotriz (2005), "*Delphi automotive* podría salir de México", en revista electrónica Indicador Automotriz, [www.indicadorautomotriz.com.mx/articulos.php](http://www.indicadorautomotriz.com.mx/articulos.php), 29 de junio.
- Indicador Automotriz (2005), "La situación en Norteamérica no impacta a México", en revista electrónica Indicador Automotriz, [www.indicadorautomotriz.com.mx/articulos.php?id\\_sec=3&id\\_art=833&id\\_ejemplar=42](http://www.indicadorautomotriz.com.mx/articulos.php?id_sec=3&id_art=833&id_ejemplar=42), 29 de junio.
- López, Rodrigo (1999), "Valores en la educación universitaria ante la sociedad del conocimiento: ética y competitividad", en revista electrónica Acción Educativa, Centro de Investigaciones y Servicios Educativos, Universidad Autónoma de Sinaloa, Volumen I, agosto, [www.uasnet.mx/cise/rev/Cero/](http://www.uasnet.mx/cise/rev/Cero/)
- Meridian Automotive (2005), "Meridian Automotive Systems, Inc. files for chapter 11 reorganization", [www.meridianautossystems.com](http://www.meridianautossystems.com), 26 de abril.
- Meridian Automotive (2001), "Meridian Automotive Systems de México opened officially in Celaya, Guanajuato", [www.meridianautossystems.com](http://www.meridianautossystems.com), 5 de diciembre.
- Ocotla, César Roy ( 2005), "Meses decisivos para Delphi y General Motors en los Estados Unidos", en revista electrónica Autonews México, [www.autonewsmexico.com](http://www.autonewsmexico.com), 3 de noviembre
- Petras, James (2001), "La centralidad del Estado en el mundo actual", en revista electrónica Rebelión, [rebelión.org/petras/petrascentralidad.htm](http://rebelión.org/petras/petrascentralidad.htm), 26 de mayo, pp. 1-18.
- Presidencia de la República (2006), Gabinete, [www.presidencia.gob.mx](http://www.presidencia.gob.mx)
- Recamier, Antonio (2006), "Caso de estudio Mabe: consolidación financiera", en Consultores de Integración de Sistemas, [www.cis.com.mx/casomabe.html](http://www.cis.com.mx/casomabe.html)
- Rehaz (2006), Industria, en [www.rehau.com.mx/industria/index.shtml](http://www.rehau.com.mx/industria/index.shtml)
- Reynaga, Xavier (2005), "GM 2006... La apuesta siguiente", en El Economista, [economista.com.mx/impreso/articulos/0EC613B6354E266B0625708C00029B5D](http://economista.com.mx/impreso/articulos/0EC613B6354E266B0625708C00029B5D)
- Ruddick Corporation (2006), [www.ruddickcorp.com/phoenix.zhtml?c=99283&p=irol-irhome](http://www.ruddickcorp.com/phoenix.zhtml?c=99283&p=irol-irhome)
- Torres, Federico (2000), "Uso productivo de las remesas en México, Centro América y la República Dominicana. Experiencias recientes",

[www.americaspolicy.org/borderlines/spanish/2000/b169esp/b169migra.html](http://www.americaspolicy.org/borderlines/spanish/2000/b169esp/b169migra.html),  
30 de abril de 2004.

Vallespín, Fernando (2006), "Socialismo posideológico", en El país digital, consulta  
en [www.politica.com.ar/tercera\\_via/Socialismo\\_posideologico\\_vallespin.htm](http://www.politica.com.ar/tercera_via/Socialismo_posideologico_vallespin.htm)

YKK Group (2006), [www.ykk.com](http://www.ykk.com)

### **Entrevistas**

Dirección de Desarrollo Económico del Ayuntamiento de Acámbaro, 5 de abril de  
2006.

Arq. Verónica Sánchez, Directora de Desarrollo Urbano del Ayuntamiento de  
Salvatierra, 4 de abril de 2006.



## El Colegio de Michoacán Centro de Estudios de Geografía Humana

### Evaluación de las cadenas productivas en el Bajío

El objetivo de la presente encuesta es evaluar la situación de los sectores industriales en cuanto a la formación de cadenas productivas, así como la experiencia y expectativas de los empresarios respecto a las condiciones locales y regionales para la integración industrial que existen en la región.

Cabe señalar que la información proporcionada será de carácter confidencial y solo será utilizada en la elaboración de cuadros estadísticos, es decir, la información nunca se referirá a la empresa específicamente sino al conglomerado industrial de la región.

Encuestador: \_\_\_\_\_

Nº de Encuesta: \_\_\_\_\_

Fecha de entrevista: \_\_\_\_\_

Nombre del encuestado(a): \_\_\_\_\_

Cargo que ocupa: \_\_\_\_\_

Nombre de la localidad o colonia: \_\_\_\_\_

**I. Datos generales del establecimiento.**

1.- Nombre de la planta o empresa: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

2.- Giro de actividad: \_\_\_\_\_

3.- Carácter de la empresa:

- a) matriz  
 b) filial ( )  
 c) establecimiento único

4.- ¿Cuál es el número total de obreros y empleados con que cuenta la planta actualmente?

- a) empleados \_\_\_\_\_  
 b) obreros \_\_\_\_\_  
 Total = \_\_\_\_\_

5.- ¿Con cuántos empleados y obreros contaba cuando se instaló en este lugar? \_\_\_\_\_

6.- ¿De dónde proviene el personal que labora en la empresa?

- a) directivos o gerentes ( ) 1) de esta ciudad  
 b) obreros ( ) 2) de otra ciudad o municipio: \_\_\_\_\_

**II. Ubicación actual.**

7.- ¿En que año se estableció la planta en este lugar? / \_\_\_\_\_ /

8.- La empresa se localizó en este sitio... (si la respuesta es "a", pase a la pregunta 12)

- a) por primera vez  
 b) se relocalizó ( )

9.- Si se relocalizó, ¿dónde se encontraba ubicada?

- a) en el mismo estado  
 b) en otro estado (especifique cual): \_\_\_\_\_  
 c) en el extranjero (especifique el país) \_\_\_\_\_

10.- ¿Cuál fue el motivo de la relocalización?

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

11.- ¿Cuáles son los principales factores que determinaron la localización de la planta en este lugar? Enumérelos de acuerdo con su importancia, correspondiéndole el 1 al de mayor importancia.

- a) incentivos fiscales y ayudas públicas /\_\_\_\_\_/
- b) mano de obra barata y abundante /\_\_\_\_\_/
- c) mano de obra calificada accesible /\_\_\_\_\_/
- d) cercanía de proveedores y clientes /\_\_\_\_\_/
- e) existencia de infraestructura industrial /\_\_\_\_\_/
- f) accesibilidad a los mercados /\_\_\_\_\_/
- g) otros /\_\_\_\_\_/ especifique cuál(es): \_\_\_\_\_

12.- ¿Considera que sus productos tienen posibilidades de elaborarse en otras plantas o sitios durante los próximos 2 años?

a) sí \_\_\_\_\_ ¿en qué lugares?: \_\_\_\_\_

b) no \_\_\_\_\_

13.- ¿La empresa tiene programado implementar capital para elevar la producción?

a) sí \_\_\_\_\_

b) no \_\_\_\_\_

14.- ¿La empresa ha considerado reubicarse? (Indicar a dónde)

Fuera de la ciudad: \_\_\_\_\_

Fuera del estado: \_\_\_\_\_

### **III, Vinculaciones del proceso productivo**

#### **III.1 Integrante de corporativo o Holding**

15.- ¿Qué porcentaje del capital de la empresa es nacional?: \_\_\_\_\_

16.- ¿El establecimiento forma parte de una empresa o corporativo que tiene otros establecimientos dentro del mismo giro de actividad en el país? (Si la respuesta es **no** pase a la pregunta 22)

sí ( ) no ( )

17.- ¿Cómo se llama y en qué ciudad se localiza esta empresa?

\_\_\_\_\_

18.- ¿Aproximadamente con qué porcentaje participa este establecimiento en el total de la producción de la empresa de la que forma parte?

\_\_\_\_\_ %

19.- ¿La empresa es filial de alguna transnacional?

sí ( )                  no ( )

¿Cuál?: \_\_\_\_\_

20.- ¿Dónde se localiza la casa matriz?

\_\_\_\_\_

21.- ¿Existen otras empresas del corporativo dentro de la Región? En caso de que la respuesta sea sí, especificar en dónde (municipio y estado)

sí ( )                  no ( )

\_\_\_\_\_

### III.2 Maquila y subcontratación

22.- ¿Durante los últimos dos años la empresa maquiló para otras empresas? (En caso de que **no** pase a la pregunta 27)

sí ( )                  no ( )

23.- ¿La maquila que realizó en este período fue?

Nacional              sí ( )              no ( )

Exportación        sí ( )              no ( )

24.- ¿Desde cuándo maquilan para otras empresas? \_\_\_\_\_

25.- ¿A cuántas empresas le maquilan? \_\_\_\_\_

26.- ¿El nombre de las empresas y dónde se localizan? (Especifique municipio, estado o país). Si es más de una respuesta, registre cada una.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

27.- ¿Durante los últimos dos años alguna empresa le maquiló (submaquiló) parte de la producción? (Si la respuesta es **no** pase a la pregunta 32)

sí ( )                  no ( )

28.- ¿Desde cuando emplean el servicio de maquila de otras empresas?

\_\_\_\_\_

29.- ¿ El nombre de las empresas y dónde se localizan? (Especifique municipio, estado o país). Si es más de una respuesta, registre cada una.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_  
5. \_\_\_\_\_

30.- ¿Qué porcentaje del valor total de la producción le maquilan otras empresas durante el último año?  
\_\_\_\_\_ %

31.- ¿Cuál fue la principal razón por la que le maquilan?

- a) costos más bajos  
b) mano de obra accesible  
c) personal más especializado  
d) no existe sindicato en la maquiladora  
e) salarios y prestaciones más bajos ( )  
f) horarios más flexibles  
g) mayor especialización en el proceso  
h) cubrir incrementos de la demanda  
i) mayor eficiencia o calidad de la empresa maquiladora  
j) otros (especifique):

### III.3 Proveedores

32.- Mencione en el siguiente cuadro cuáles son los insumos que emplea la planta en orden de importancia.

a) Insumos	b) Localización de los proveedores (especificar nombre de proveedor, ciudad y país)
1.- _____	_____
2.- _____	_____
3.- _____	_____
4.- _____	_____
5.- _____	_____
6.- _____	_____
7.- _____	_____
8.- _____	_____
9.- _____	_____
10.- _____	_____

33.- ¿Qué tipo de relación tiene con el (los) proveedor (es) de los cinco insumos principales?

**Insumo**

- 1) \_\_\_\_\_ ( ) a) es la casa matriz de la empresa



Anexo I. Encuesta a industrias manufactureras

- |          |     |   |
|----------|-----|---|
| 2) _____ | ( ) | b) es un proveedor asociado                   |
| 3) _____ | ( ) | c) es un proveedor independiente y permanente |
| 4) _____ | ( ) | d) es un proveedor independiente y ocasional  |
| 5) _____ | ( ) | e) otro(s): _____                             |

34.- ¿La empresa está inscrita en algún programa de importación de insumos?

sí ( )      no ( )      ¿Cuál? \_\_\_\_\_

35.- Mencione en el siguiente cuadro qué tipo de servicios contrata la empresa, así como la localización de estos servicios.

SERVICIOS	LOCALIZACIÓN
1) Contaduría y administración	_____
2) Marketing y publicidad	_____
3) Servicios informáticos	_____
4) Servicios financieros y jurídicos	_____
5) Asesoría y capacitación tecnológica	_____
6) Otros _____	_____

**III.4 Destino de la producción**

36- Mencione en el siguiente cuadro cuáles son los principales productos que comercializa la planta, así como las características señaladas.

Productos	Condiciones		Consumidor final		Empresas consumidoras				Mercado final			
	T	S/T	Sí	No	Mi	Pe	Me	Gr	Loc	Reg	Nal	Ext
1.- _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
2.- _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
3.- _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
4.- _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
5.- _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
6.- _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

T= Terminados

S/T= Sin terminar

Mi= Micro

Pe= Pequeña

Me= Mediana

Gr= Grande

Loc= Local

Reg= Regional

Nal= Nacional

Ext= Extranjero

37.- ¿Qué porcentaje de la producción está dedicado a la exportación? \_\_\_\_\_ %

**IV. Apoyos gubernamentales**

38.- Indique el origen de los apoyos gubernamentales que ha recibido durante los últimos tres años para cada uno de los siguientes rubros (puede marcar más de dos posiciones por rubro).

	<b>Gobierno Federal</b>	<b>Gobierno Estatal</b>	<b>Gobierno Municipal</b>
a) Infraestructura	( )	( )	( )
b) Fiscales	( )	( )	( )
c) Crediticios	( )	( )	( )
d) Educación y capacitación de los trabajadores	( )	( )	( )
e) Asesoría	( )	( )	( )
f) Donación de terreno	( )	( )	( )
g) ninguno	( )	( )	( )
h) otros	( )	( )	( )

(especifique): \_\_\_\_\_

39.- ¿Cuál ha sido el principal obstáculo que ha enfrentado la empresa debido a las acciones, legislación y/o reglamentación del gobierno?

( ) Legislación laboral

( ) Legislación ambiental

( ) Política salarial

( ) Política fiscal

( ) Inspecciones de SHCP, Seguro Social, Secretaría del trabajo y/o SEDESOL.

( ) otros (especifique): \_\_\_\_\_

## Aportaciones para el fortalecimiento e infraestructura de los Municipios, 2003-2006

Municipio	2003		2004		2005		2006	
	FFM	FAISM	FFM	FAISM	FFM	FAISM	FFM	FAISM
<b>Abasolo</b>	#####	#####	19.311.334,00	32.645.506,00	21.072.661	36.987.962	23.200.343	39.655.751
<b>Acámbaro</b>	18,681,491	31,017,123	27.032.889,00	29.267.341,00	29.498.475	33.160.439	32.476.901	35.490.401
<b>Allende</b>	26,151,206	27,779,484	32.932.279,00	48.018.373,00	35.935.931	54.405.704	39.564.339	58.637.324
<b>Apaseo El Alto</b>	31,858,185	45,757,705	13.872.430,00	23.710.385,00	15.137.691	26.864.304	16.666.126	28.986.227
<b>Apaseo Grande</b>	13,419,977	22,612,983	16.783.059,00	9.404.090,00	18.313.790	10.655.008	20.162.912	11.037.961
<b>Atarjea</b>	16,235,676	8,761,905	1.269.143,00	3.850.122,00	1.384.897	4.362.260	1.524.729	4.765.192
<b>Celaya</b>	1,227,749	3,697,444	93.502.963,00	33.422.735,00	102.031.080	37.868.577	112.333.037	39.391.928
<b>Ciudad Manuel Doblado</b>	90,453,344	31,210,214	9.353.519,00	13.744.197,00	10.206.625	15.572.429	11.237.176	16.823.442
<b>Comonfort</b>	9,048,452	13,114,236	16.515.460,00	30.805.234,00	18.021.784	34.902.900	19.841.422	37.964.462
<b>Coroneo</b>	15,976,805	29,504,918	2.526.322,00	4.935.763,00	2.756.740	5.592.310	3.035.085	6.017.377
<b>Cortazar</b>	2,443,925	4,700,686	19.864.600,00	14.176.936,00	21.676.389	16.062.731	23.865.028	16.693.795
<b>Cuerámbaro</b>	19,216,712	13,238,823	6.252.933,00	9.351.172,00	6.823.244	10.595.051	7.512.179	11.321.945
<b>Doctor Mora</b>	6,048,993	8,870,523	4.869.280,00	9.717.567,00	5.313.392	11.010.183	5.849.878	11.859.426
<b>Dolores Hidalgo</b>	4,710,467	9,262,210	31.495.154,00	46.942.859,00	34.367.730	53.187.127	37.837.799	57.033.073
<b>Guanajuato</b>	30,467,933	44,604,987	34.474.393,00	24.810.303,00	37.618.696	28.110.532	41.417.011	29.651.680
<b>Huanímaro</b>	33,350,003	23,361,968	4.808.240,00	7.180.001,00	5.246.784	8.135.074	5.776.546	8.692.944
<b>Irapuato</b>	4,651,418	6,811,364	107.463.046,00	52.733.408,00	117.264.419	59.747.926	129.104.468	61.487.693

*Anexo II. Aportaciones para el fortalecimiento e infraestructura de los Municipios,2003-2006*

Municipio	2003		2004		2005		2006	
	FFM	FAISM	FFM	FAISM	FFM	FAISM	FFM	FAISM
Jaral del Progreso	#####	48,948,283	7.765.015,00	7.202.560,00	8.473.238	8.160.634	9.328.771	8.583.695
Jerécuaro	7,511,758	6,772,416	13.504.725,00	32.501.080,00	14.736.449	36.824.325	16.224.371	39.967.339
León	13,064,265	31,103,139	277.082.839,00	64.720.315,00	302.354.710	73.329.314	332.883.106	75.310.787
Moroleón	#####	59,973,395	11.507.741,00	6.639.495,00	12.557.327	7.522.671	13.825.226	8.052.518
Ocampo	11,132,414	6,300,700	5.123.450,00	9.651.034,00	5.590.744	10.934.800	6.155.235	11.722.975
Pénjamo	4,956,348	9,173,032	35.263.029,00	80.006.907,00	38.479.261	90.649.305	42.364.466	99.223.986
Pueblo Nuevo	34,112,918	76,909,331	2.538.774,00	4.227.457,00	2.770.328	4.789.787	3.050.044	5.181.480
Purísima del Rincón	2,455,971	4,037,495	10.932.989,00	4.043.863,00	11.930.154	4.581.771	13.134.727	4.793.789
Romita	10,576,407	3,787,948	12.653.584,00	24.248.569,00	13.807.678	27.474.077	15.201.823	29.795.078
Salamanca	12,240,884	23,197,332	55.339.804,00	48.158.677,00	60.387.177	54.564.672	66.484.398	58.207.989
Salvatierra	53,534,884	45,627,480	23.087.266,00	29.952.665,00	25.192.985	33.936.923	27.736.690	36.934.339
San Diego de la Unión	22,334,270	28,694,295	8.322.921,00	18.685.049,00	9.082.028	21.170.506	9.999.030	23.083.912
San Felipe	8,051,467	17,925,327	23.282.838,00	49.938.547,00	25.406.394	56.581.297	27.971.647	60.766.534
San Francisco del Rincón	22,523,463	47,511,405	24.474.338,00	12.809.406,00	26.706.567	14.513.294	29.403.097	15.480.070
San José Iturbide	23,676,102	12,124,968	13.346.021,00	12.868.313,00	14.563.270	14.580.036	16.033.706	15.317.937
San Luis de la Paz	12,910,738	12,090,786	23.617.337,00	43.169.951,00	25.771.401	48.912.353	28.373.509	52.542.929
Santa Catarina	22,847,052	41,064,251	1.106.777,00	2.817.873,00	1.207.722	3.192.702	1.329.664	3.477.615
Santa Cruz de Juventino Rosas	1,070,679	2,701,661	15.987.342,00	13.870.162,00	17.445.498	15.715.150	19.206.949	16.453.565

Municipio	2003		2004		2005		2006	
	FFM	FAISM	FFM	FAISM	FFM	FAISM	FFM	FAISM
<b>Santiago Maravatío</b>	15,465,911	13,008,663	1.745.987,00	2.869.581,00	1.905.233	3.251.289	2.097.602	3.560.507
<b>Silao</b>	1,689,041	2,759,098	32.799.700,00	25.740.580,00	35.791.260	29.164.553	39.405.061	30.404.873
<b>Tarandacua</b>	31,729,931	24,079,155	2.828.103,00	3.314.673,00	3.086.046	3.755.585	3.397.640	3.980.672
<b>Tarimoro</b>	2,735,864	3,130,215	9.135.973,00	12.496.659,00	9.969.237	14.158.945	10.975.819	15.198.447
<b>Tierra Blanca</b>	8,838,001	11,879,789	3.543.980,00	10.107.452,00	3.867.216	11.451.929	4.257.684	12.399.879
<b>Uriangato</b>	3,428,392	9,661,026	12.923.624,00	6.498.858,00	14.102.349	7.363.326	15.526.246	7.843.625
<b>Valle de Santiago</b>	12,502,118	6,145,871	31.941.234,00	55.843.704,00	34.854.496	63.271.949	38.373.713	68.519.588
<b>Victoria</b>	30,899,464	53,359,478	4.337.255,00	9.900.277,00	4.732.843	11.217.197	5.210.713	12.226.142
<b>Villagrán</b>	4,195,795	9,494,600	11.216.947,00	6.233.190,00	12.240.010	7.062.320	13.475.870	7.266.222
<b>Xichú</b>	10,851,104	5,784,913	2.764.622,00	9.703.810,00	3.016.774	10.994.597	3.321.375	12.097.268
<b>Yuriria</b>	2,674,453	9,357,341	18.023.879,00	39.155.382,00	19.667.782	44.363.772	21.653.614	49.059.431
<b>TOTAL</b>	#####	#####	1.138.525.138,00	1.042.092.081,00	1.242.366.505	1.180.709.596	1.367.806.775	1.262.963.810

FFM : Fondo de Aportaciones para el Fortalecimiento de los Municipios

FAISM: Fondo de Aportaciones para la Infraestructura Social Municipal

## Artículo 115 Constitucional

---

El jueves 23 de diciembre de 1999 fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el Decreto por el que se declara reformado y adicionado el artículo 115 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

---

*(Incorpora las reformas y adiciones del H. Congreso de la Unión, aprobadas los días 17 y 25 de junio de 1999, respectivamente)*

Artículo 115. Los Estados adoptarán, para su régimen interior, la forma de gobierno republicano, representativo, popular, teniendo como base de su división territorial y de su organización política y administrativa, el Municipio Libre conforme a las bases siguientes:

I. Cada Municipio será **gobernado** por un Ayuntamiento de elección popular directa, **integrado por un presidente municipal y el número de regidores y síndicos que la ley determine. La competencia que esta Constitución otorga al gobierno municipal se ejercerá por el ayuntamiento de manera exclusiva** y no habrá autoridad intermedia alguna entre éste y el gobierno del Estado.

Los presidentes municipales, regidores y síndicos de los ayuntamientos, electos popularmente por elección directa, no podrán ser reelectos para el periodo inmediato. Las personas que por elección indirecta o por nombramiento o designación de alguna autoridad desempeñen las funciones propias de esos cargos, cualquiera que sea la denominación que se les dé, no podrán ser electas para el periodo inmediato. Todos los funcionarios antes mencionados, cuando tengan el carácter de propietarios, no podrán ser electos para el periodo inmediato con el carácter de suplentes, pero los que tengan el carácter de suplentes, sí podrán ser electos para el periodo inmediato como propietarios a menos que hayan estado en ejercicio.

Las legislaturas locales, por acuerdo de las dos terceras partes de sus integrantes, podrán suspender ayuntamientos, declarar que éstos han desaparecido y suspender o revocar el mandato a alguno de sus miembros, por alguna de las causas graves que la ley local prevenga, siempre y cuando sus miembros hayan tenido oportunidad suficiente para rendir las pruebas y hacer los alegatos que a su juicio convengan.

Si alguno de los miembros dejare de desempeñar su cargo, será sustituido por su suplente, o se procederá según lo disponga la ley.

En caso de declararse desaparecido un ayuntamiento o por renuncia o falta absoluta de la mayoría de sus miembros, si conforme a la ley **no procede que entren** en funciones los suplentes ni que se celebren nuevas elecciones, las legislaturas **de los estados** designarán **de** entre los vecinos a los Concejos Municipales que concluirán los periodos respectivos; **estos Concejos estarán integrados por el número de miembros que determine la ley, quienes deberán cumplir los requisitos de elegibilidad establecidos para los regidores.**

II. Los Municipios estarán investidos de personalidad jurídica y manejarán su patrimonio conforme a la ley.

Los ayuntamientos **tendrán** facultades para **aprobar**, de acuerdo con **las leyes en materia municipal que deberán expedir** las legislaturas de los Estados, los bandos de policía y gobierno, los reglamentos, circulares y disposiciones administrativas de

observancia general dentro de sus respectivas jurisdicciones, **que organicen la administración pública municipal, regulen las materias, procedimientos, funciones y servicios públicos de su competencia y aseguren la participación ciudadana y vecinal.**

**El objeto de las leyes a que se refiere el párrafo anterior será establecer:**

- a) Las bases generales de la administración pública municipal y del procedimiento administrativo, incluyendo los medios de impugnación y los órganos para dirimir las controversias entre dicha administración y los particulares, con sujeción a los principios de igualdad, publicidad, audiencia y legalidad;**
- b) Los casos en que se requiera el acuerdo de las dos terceras partes de los miembros de los ayuntamientos para dictar resoluciones que afecten el patrimonio inmobiliario municipal o para celebrar actos o convenios que comprometan al Municipio por un plazo mayor al periodo del Ayuntamiento;**
- c) Las normas de aplicación general para celebrar los convenios a que se refieren tanto las fracciones III y IV de este artículo, como el segundo párrafo de la fracción VII del artículo 116 de esta Constitución;**
- d) El procedimiento y condiciones para que el gobierno estatal asuma una función o servicio municipal cuando, al no existir el convenio correspondiente, la legislatura estatal considere que el municipio de que se trate esté imposibilitado para ejercerlos o prestarlos; en este caso, será necesaria solicitud previa del Ayuntamiento respectivo, aprobada por cuando menos las dos terceras partes de sus integrantes; y**
- e) Las disposiciones aplicables en aquellos municipios que no cuenten con los bandos o reglamentos correspondientes.**

**Las legislaturas estatales emitirán las normas que establezcan los procedimientos mediante los cuales se resolverán los conflictos que se presenten entre los municipios y el gobierno del estado, o entre aquéllos, con motivo de los actos derivados de los incisos c) y d) anteriores.**

III. Los Municipios tendrán a su cargo **las funciones y servicios públicos** siguientes:

- a) Agua potable, drenaje, alcantarillado, tratamiento y disposición de sus aguas residuales;**
  - b) Alumbrado público**
  - c) Limpia, recolección, traslado, tratamiento y disposición final de residuos;**
  - d) Mercados y centrales de abasto**
  - e) Panteones**
  - f) Rastro**
  - g) Calles, parques y jardines y su equipamiento;**
  - h) Seguridad pública, en los términos del artículo 21 de esta Constitución, policía preventiva municipal y tránsito; e**
  - i) Los demás que las legislaturas locales determinen según las condiciones territoriales y socioeconómicas de los Municipios, así como su capacidad administrativa y financiera.**
- Sin perjuicio de su competencia constitucional, en el desempeño de las funciones o la prestación de los servicios a su cargo, los municipios observarán lo dispuesto por las leyes federales y estatales.



Los Municipios, previo acuerdo entre sus ayuntamientos, podrán coordinarse y asociarse para la más eficaz prestación de los servicios públicos **o el mejor ejercicio de las funciones** que les correspondan. **En este caso y tratándose de la asociación de municipios de dos o más Estados, deberán contar con la aprobación de las legislaturas de los Estados respectivas. Así mismo cuando a juicio del Ayuntamiento respectivo sea necesario, podrán celebrar convenios con el Estado para que éste, de manera directa o través del organismo correspondiente, se haga cargo en forma temporal de algunos de ellos, o bien se presten o ejerzan coordinadamente por el Estado y el propio Municipio.**

IV. Los Municipios administrarán libremente su hacienda, la cual se formará de los rendimientos de los bienes que les pertenezcan, así como de las contribuciones y otros ingresos que las legislaturas establezcan a su favor, y en todo caso:

a) Percibirán las contribuciones, incluyendo tasas adicionales, que establezcan los Estados sobre la propiedad inmobiliaria, de su fraccionamiento, división, consolidación, traslación y mejora así como las que tenga por base el cambio de valor de los inmuebles.

Los Municipios podrán celebrar convenios con el Estado para que éste se haga cargo de algunas de las funciones relacionadas con la administración de esas contribuciones.

b) Las participaciones federales, que serán cubiertas por la Federación a los Municipios con arreglo a las bases, montos y plazos que anualmente se determinen por las legislaturas de los Estados.

c) Los ingresos derivados de la prestación de servicios públicos a su cargo.

Las leyes federales no limitarán la facultad de los Estados para establecer las contribuciones a que se refieren los incisos a) y c), ni concederán exenciones en relación con las mismas. Las leyes **estatales** no establecerán exenciones o subsidios **en favor de persona o institución alguna respecto de dichas contribuciones. Sólo estarán exentos** los bienes de dominio público de la Federación, de los Estados o los Municipios, **salvo que tales bienes sean utilizados por entidades paraestatales o por particulares, bajo cualquier título, para fines administrativos o propósitos distintos a los de su objeto público.**

**Los Ayuntamientos, en el ámbito de su competencia, propondrán a las legislaturas estatales las cuotas y tarifas aplicables a impuestos, derechos, contribuciones de mejoras y las tablas de valores unitarios de suelo y construcciones que sirvan de base para el cobro de las contribuciones sobre la propiedad inmobiliaria.**

Las legislaturas de los Estados aprobarán las leyes de ingresos de los **municipios**, revisarán **y fiscalizarán** sus cuentas públicas. **Los presupuestos de egresos serán aprobados por los Ayuntamientos con base en sus ingresos disponibles.**

**Los recursos que integran la hacienda municipal serán ejercidos en forma directa por los Ayuntamientos, o bien, por quien ellos autoricen, conforme a la ley;**

V. Los Municipios, en los términos de las leyes federales y estatales relativas, estarán facultados para:

a) Formular, aprobar y administrar la zonificación y planes de desarrollo urbano municipal;

b) Participar en la creación y administración de sus reservas territoriales;

c) **Participar en la formulación de planes de desarrollo regional, los cuales deberán estar en concordancia con los planes generales de la materia. Cuando la**

**Federación o los Estados elaboren proyectos de desarrollo regional deberán asegurar la participación de los municipios;**

**d) Autorizar**, controlar y vigilar la utilización del suelo, **en el ámbito de su competencia**, en sus jurisdicciones territoriales;

**e)** Intervenir en la regularización de la tenencia de la tierra urbana;

**f)** Otorgar licencias y permisos para construcciones;

**g)** Participar en la creación y administración de zonas de reservas ecológicas **y en la elaboración y aplicación de programas de ordenamiento en esta materia;**

**h)** Intervenir en la formulación y aplicación de programas de transporte público de pasajeros cuando aquellos afecten su ámbito territorial; **e**

**i) Celebrar convenios para la administración y custodia de las zonas federales.**

**En lo conducente** y de conformidad a los fines señalados en el párrafo tercero del artículo 27 de esta Constitución, expedirán los reglamentos y disposiciones administrativas que fueren necesarios;

VI. Cuando dos o más centros urbanos situados en territorios municipales de dos o más entidades federativas formen o tiendan a formar una continuidad demográfica, la Federación, las entidades federativas y los Municipios respectivos, en el ámbito de sus competencias, planearán y regularán de manera conjunta y coordinada el desarrollo de dichos centros con apego a la ley federal de la materia;

**VII. La policía preventiva municipal estará al mando del presidente municipal, en los términos del reglamento correspondiente. Aquélla acatará las órdenes que el gobernador del Estado le transmita en aquellos casos que éste juzgue como de fuerza mayor o alteración grave del orden público.**

El Ejecutivo Federal tendrá el mando de la fuerza pública en los lugares donde resida habitual o transitoriamente;

VIII. Las leyes de los Estados introducirán el principio de la representación proporcional en la elección de los ayuntamientos de todos los municipios.

Las relaciones de trabajo entre los municipios y sus trabajadores, se regirán por las leyes que expidan las legislaturas de los Estados con base en lo dispuesto en el artículo 123 de esta Constitución, y sus disposiciones reglamentarias.

IX. Derogada.

X. Derogada.

### **Artículos Transitorios**

**Artículo Primero.** El presente decreto entrará en vigor noventa días después de su publicación en el Diario Oficial de la Federación, salvo lo previsto en los artículos siguientes:

**Artículo Segundo.** Los Estados deberán adecuar sus constituciones y leyes conforme a lo dispuesto en este decreto a más tardar en un año a partir de su entrada en vigor. En su caso, el Congreso de la Unión deberá realizar las adecuaciones a las leyes federales a más tardar el 30 de abril del año 2001.

En tanto se realizan las adecuaciones a que se refiere el párrafo anterior, se continuarán aplicando las disposiciones vigentes.

**Artículo Tercero.** Tratándose de funciones y servicios que conforme al presente decreto sean competencia de los municipios y que a la entrada en vigor de las reformas a que se refiere el artículo transitorio anterior sean prestados por los gobiernos estatales, o de manera coordinada con los municipios, éstos podrán asumirlos, previa aprobación del Ayuntamiento. Los gobiernos de los estados dispondrán lo necesario para que la función o servicio público de que se trate se transfiera al municipio de manera ordenada, conforme al programa de transferencia que presente el gobierno del estado, en un plazo máximo de 90 días contados a partir de la recepción de la correspondiente solicitud.

En el caso del inciso a) de la fracción III del artículo 115, dentro del plazo señalado en el párrafo anterior, los gobiernos estatales podrán solicitar a la legislatura correspondiente, conservar en su ámbito de competencia los servicios a que se refiere el citado inciso, cuando la transferencia de estado a municipio afecte, en perjuicio de la población, su prestación. La legislatura estatal resolverá lo conducente.

En tanto se realiza la transferencia a que se refiere el primer párrafo, las funciones y servicios públicos seguirán ejerciéndose o prestándose en los términos y condiciones vigentes.

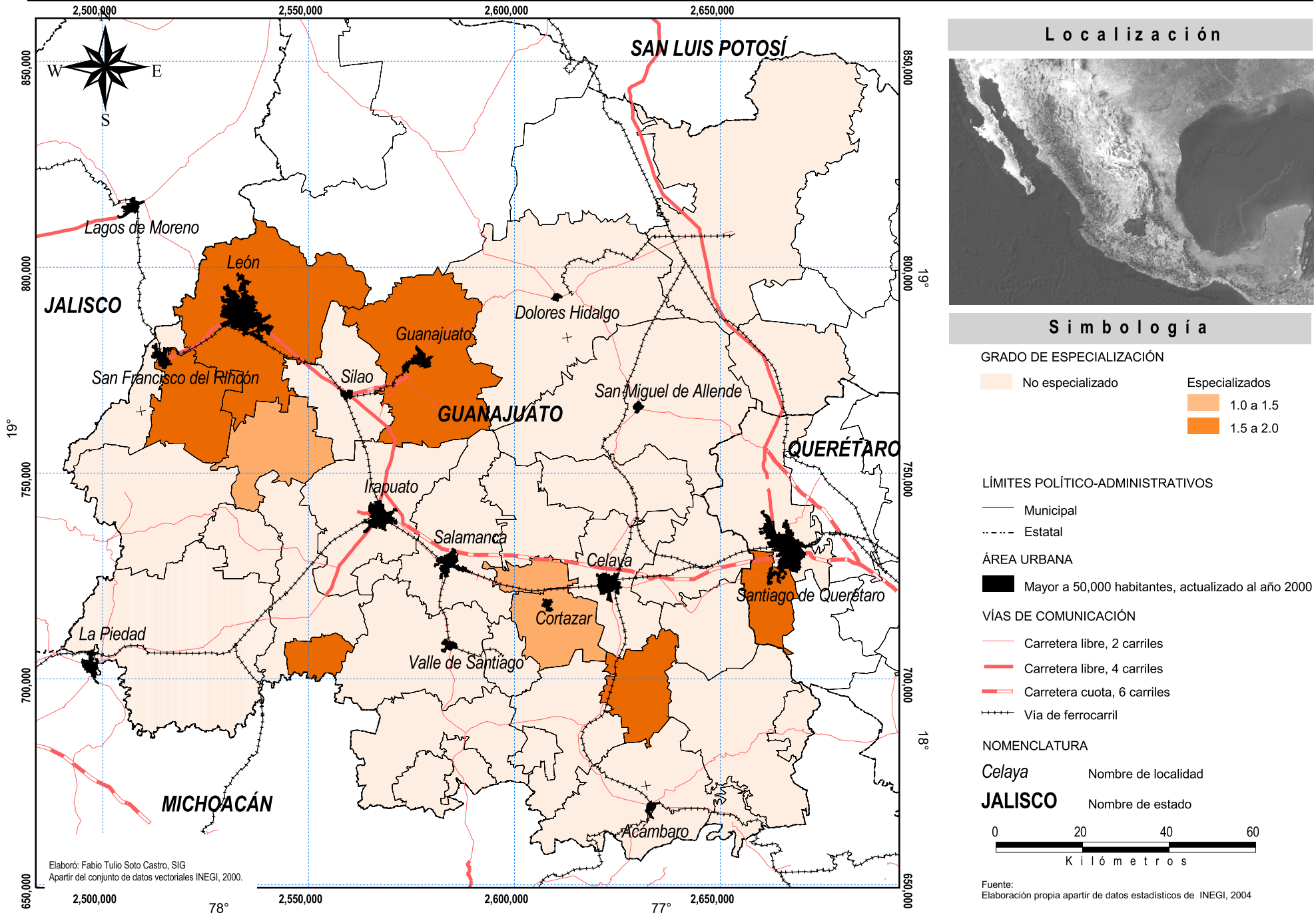
**Artículo Cuarto.** Los estados y municipios realizarán los actos conducentes a efecto de que los convenios que, en su caso, hubiesen celebrado con anterioridad, se ajusten a lo establecido en este decreto y a las constituciones y leyes estatales.

**Artículo Quinto.** Antes del inicio del ejercicio fiscal del 2002, las legislaturas de los estados, en coordinación con los municipios respectivos, adoptarán las medidas conducentes a fin de que los valores unitarios de suelo que sirven de base para el cobro de las contribuciones sobre la propiedad inmobiliaria sean equiparables a los valores de mercado de dicha propiedad, y procederán, en su caso, a realizar las adecuaciones correspondientes a las tasas aplicables para el cobro de las mencionadas contribuciones, a fin de garantizar su apego a los principios de proporcionalidad y equidad.

**Artículo Sexto.** En la realización de las acciones conducentes al cumplimiento del presente decreto, se respetarán los derechos y obligaciones contraídos previamente por terceros, así como los derechos de los trabajadores estatales y municipales.

### III.9. GRADO DE ESPECIALIZACIÓN MUNICIPAL

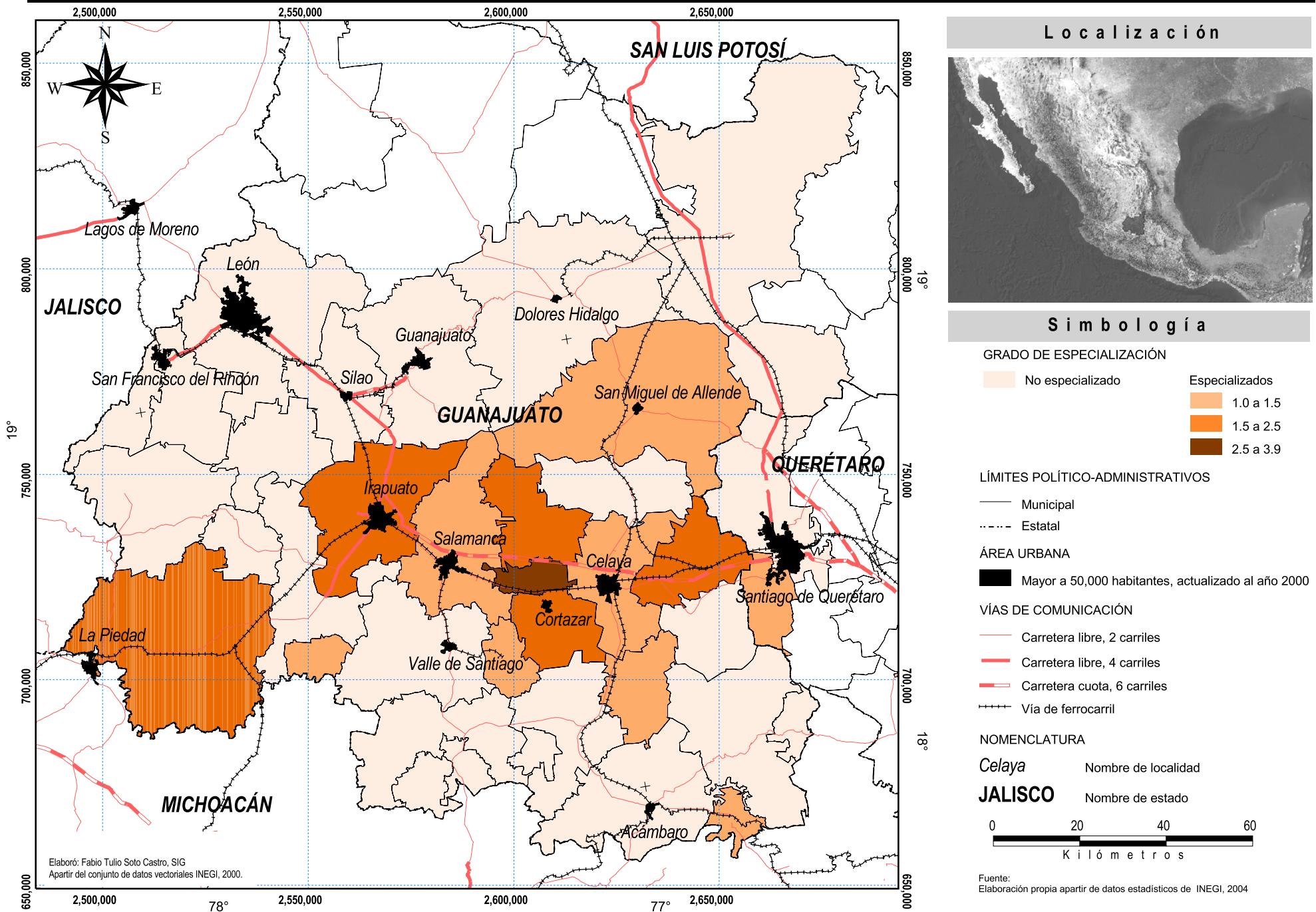
#### Servicios agropecuarios, de la construcción, transportes, financieros y comercio



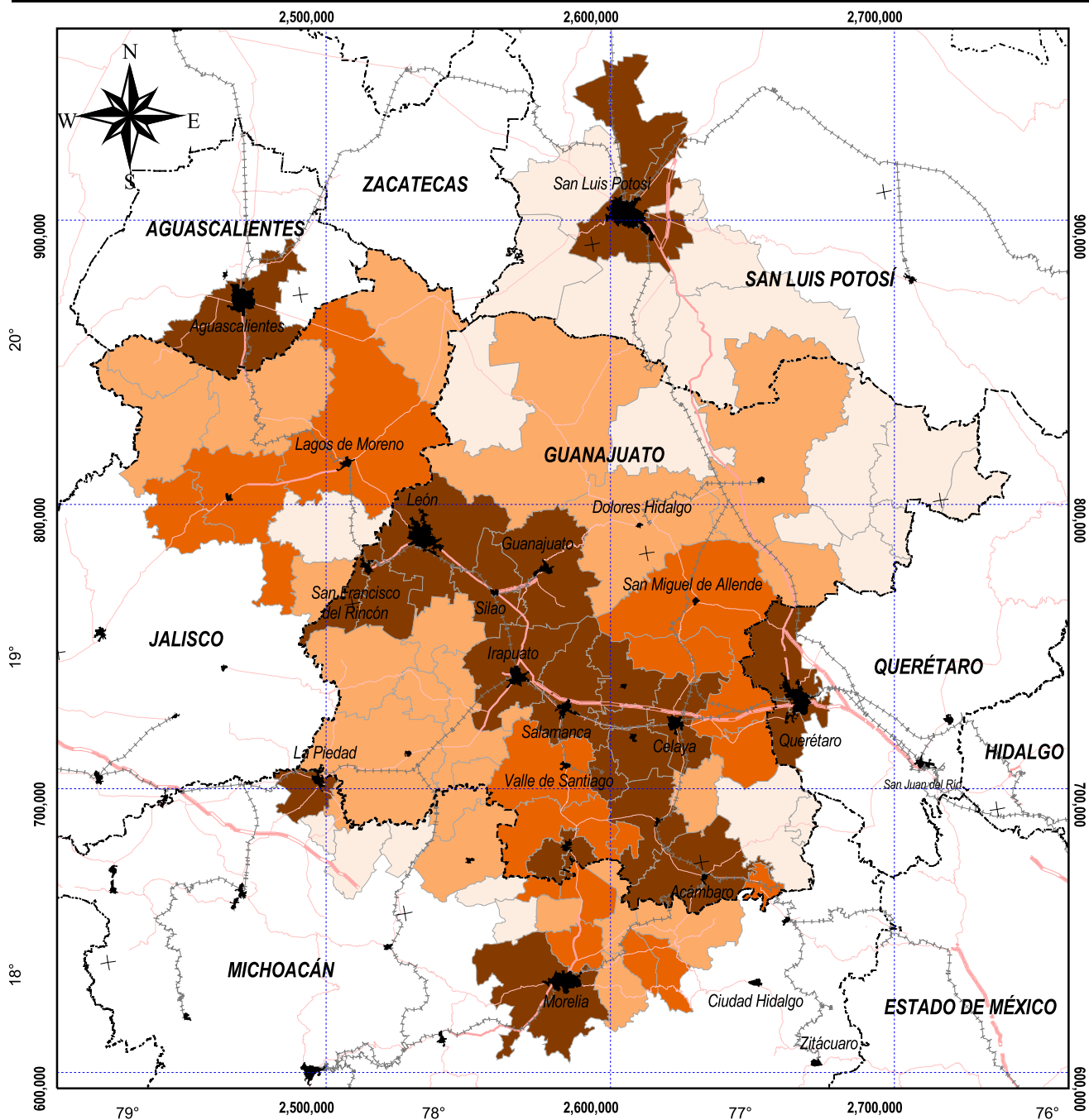
Elaboró: Fabio Tulio Soto Castro, SIG  
Apartir del conjunto de datos vectoriales INEGI, 2000.

# III.10. GRADO DE ESPECIALIZACIÓN MUNICIPAL

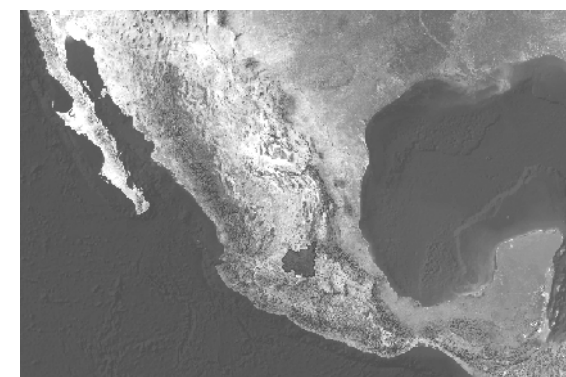
## Productos alimenticios, bebidas y tabaco



### III.4. CONSOLIDACIÓN URBANO- REGIONAL EN LA REGIÓN AMPLIADA PARA EL BAJÍO Lugar central en Celaya



#### Localización

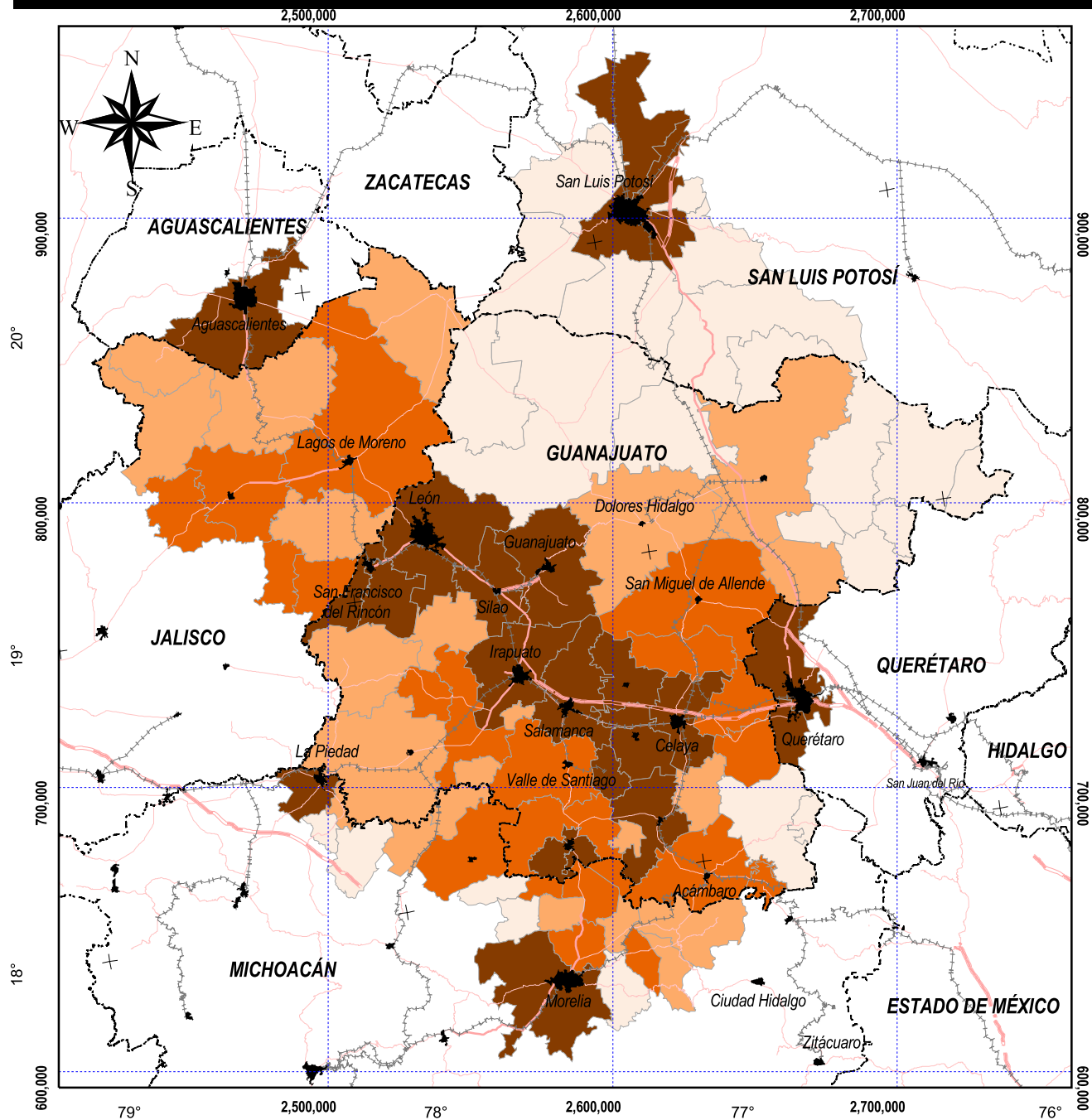


#### Simbología

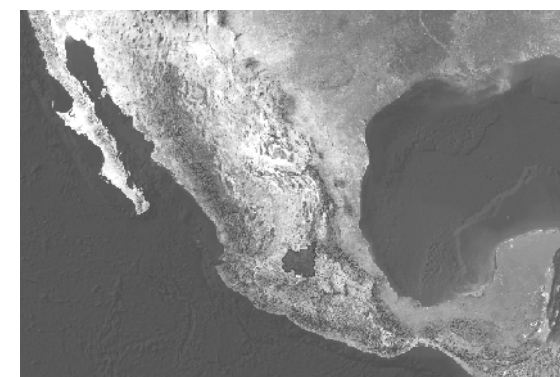
- ÍNDICE DE CONSOLIDACIÓN**
- Alto
  - Medio alto
  - Medio bajo
  - Bajo
- LÍMITES POLÍTICO-ADMINISTRATIVOS**
- Municipal
  - Estatal
- VÍAS DE COMUNICACIÓN**
- Carretera libre, 2 carriles
  - Carretera libre, 4 carriles
  - Carretera cuota, 6 carriles
  - Vía de ferrocarril
- NOMENCLATURA**
- Celaya*                      Nombre de localidad
- JALISCO**                      Nombre de estado
- 0                      40                      80                      120  
Kilómetros

Fuente:  
Elaboración propia apartir de datos estadísticos de INEGI, 1999 - 2000

### III.6. CONSOLIDACIÓN URBANO- REGIONAL EN LA REGIÓN AMPLIADA PARA EL BAJÍO Lugar central en Guanajuato



#### Localización

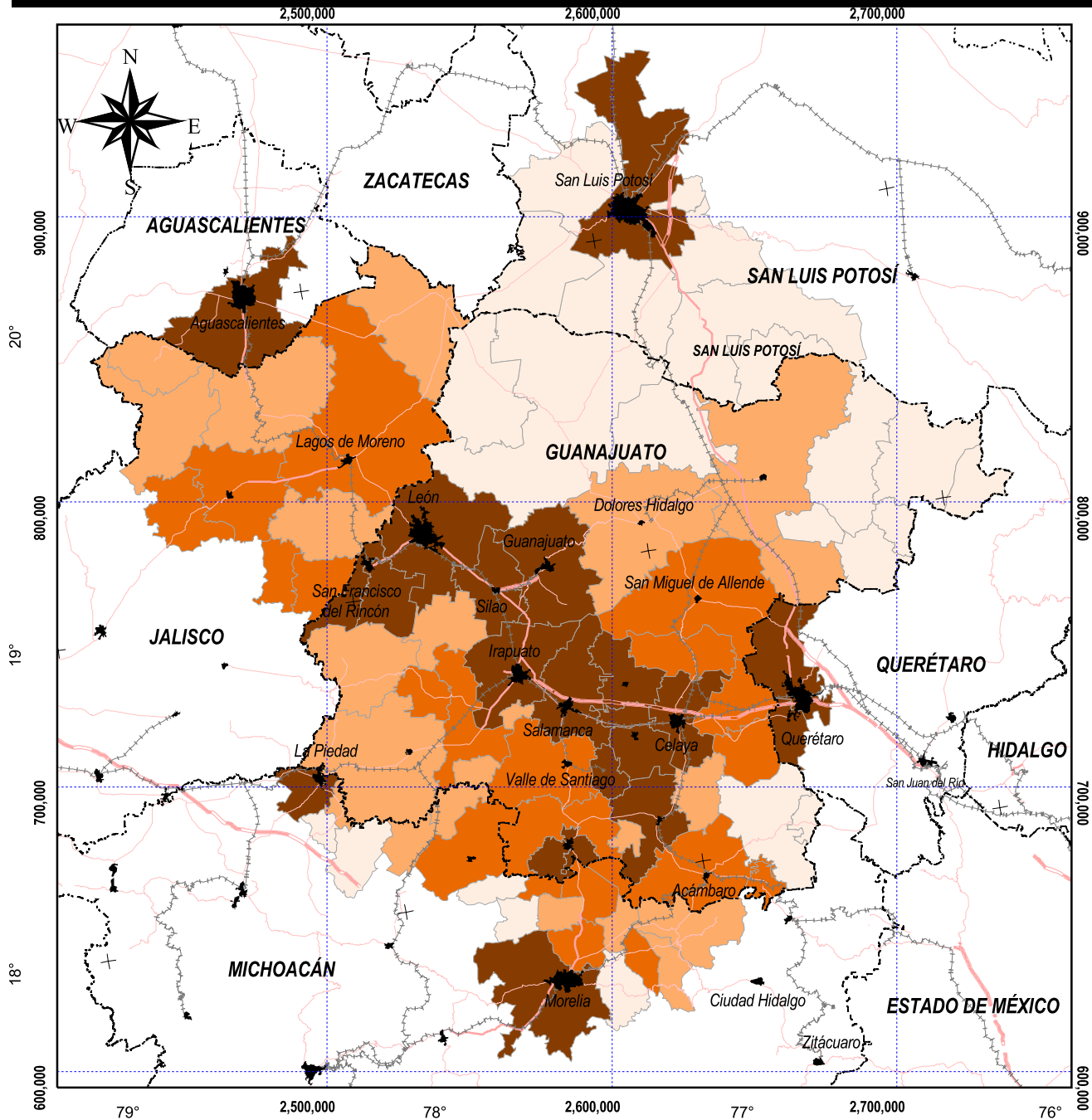


#### Simbología

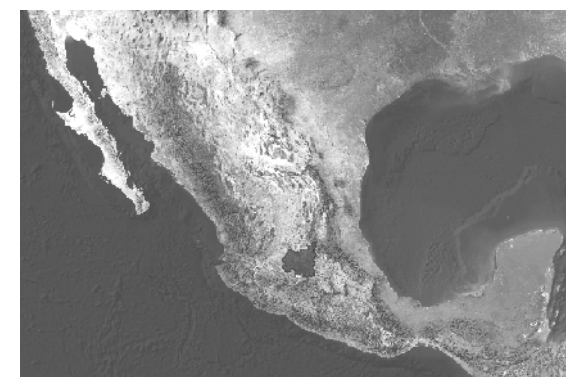
- ÍNDICE DE CONSOLIDACIÓN**
- Alto
  - Medio alto
  - Medio bajo
  - Bajo
- LÍMITES POLÍTICO-ADMINISTRATIVOS**
- Municipal
  - Estatal
- VÍAS DE COMUNICACIÓN**
- Carretera libre, 2 carriles
  - Carretera libre, 4 carriles
  - Carretera cuota, 6 carriles
  - Vía de ferrocarril
- NOMENCLATURA**
- Celaya*                      Nombre de localidad
- JALISCO**                      Nombre de estado
- 0                      40                      80                      120  
Kilómetros

Fuente:  
Elaboración propia apartir de datos estadísticos de INEGI, 1999 - 2000

### III.3. CONSOLIDACIÓN URBANO- REGIONAL EN LA REGIÓN AMPLIADA PARA EL BAJÍO Lugar central en Irapuato



#### Localización



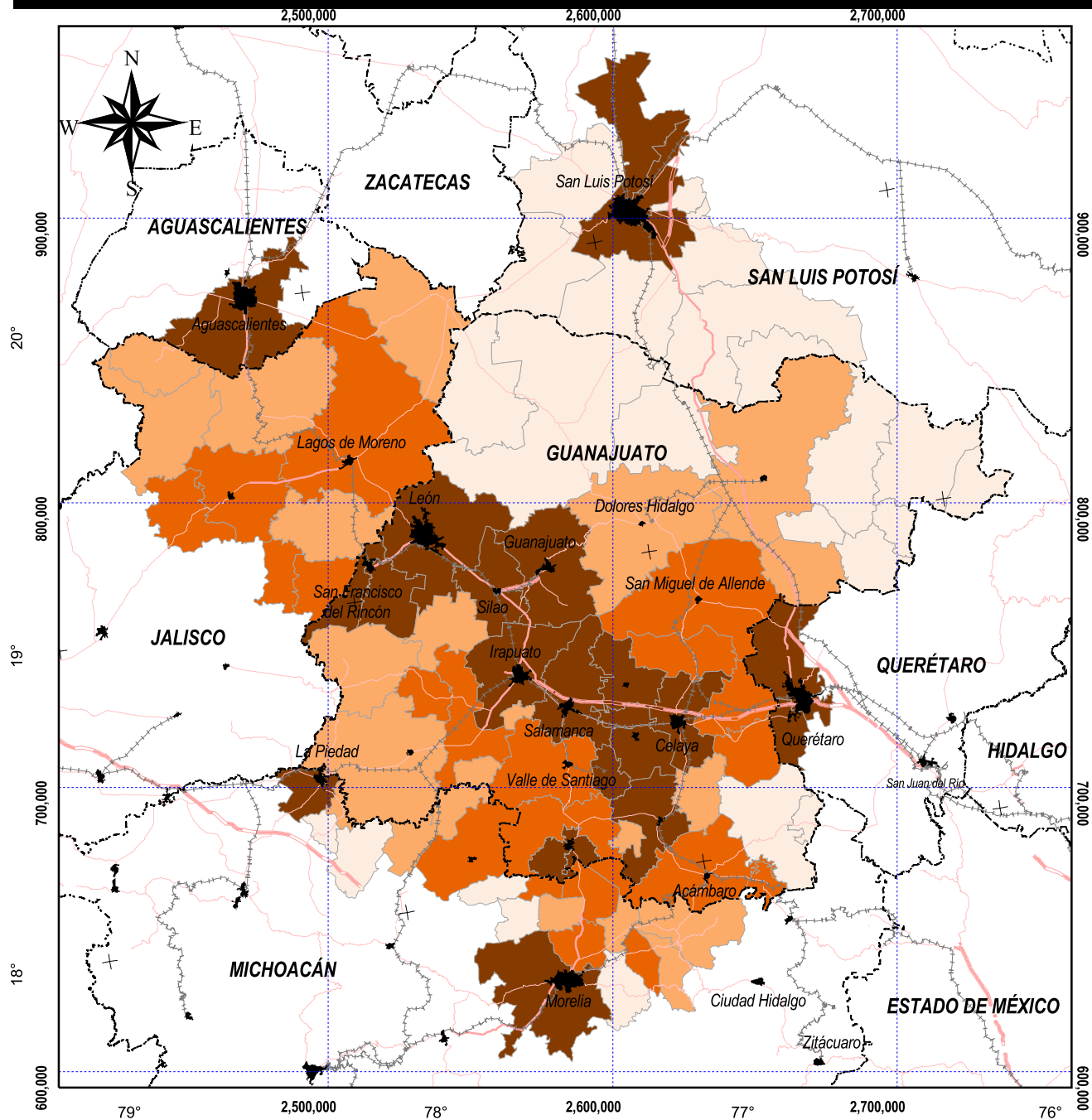
#### Simbología

- ÍNDICE DE CONSOLIDACIÓN**
- Alto
  - Medio alto
  - Medio bajo
  - Bajo
- LÍMITES POLÍTICO-ADMINISTRATIVOS**
- Municipal
  - Estatal
- VÍAS DE COMUNICACIÓN**
- Carretera libre, 2 carriles
  - Carretera libre, 4 carriles
  - Carretera cuota, 6 carriles
  - Vía de ferrocarril
- NOMENCLATURA**
- Celaya*                      Nombre de localidad
- JALISCO**                      Nombre de estado
- 0                      40                      80                      120  
Kilómetros

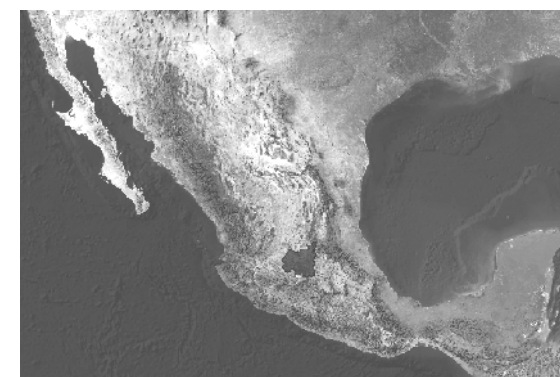
Fuente:  
Elaboración propia apartir de datos estadísticos de INEGI, 1999 - 2000



### III.2. CONSOLIDACIÓN URBANO- REGIONAL EN LA REGIÓN AMPLIADA PARA EL BAJÍO Lugar central en León



#### Localización



#### Simbología

##### ÍNDICE DE CONSOLIDACIÓN

- Alto
- Medio alto
- Medio bajo
- Bajo

##### LÍMITES POLÍTICO-ADMINISTRATIVOS

- Municipal
- Estatal

##### VÍAS DE COMUNICACIÓN

- Carretera libre, 2 carriles
- Carretera libre, 4 carriles
- Carretera cuota, 6 carriles
- Vía de ferrocarril

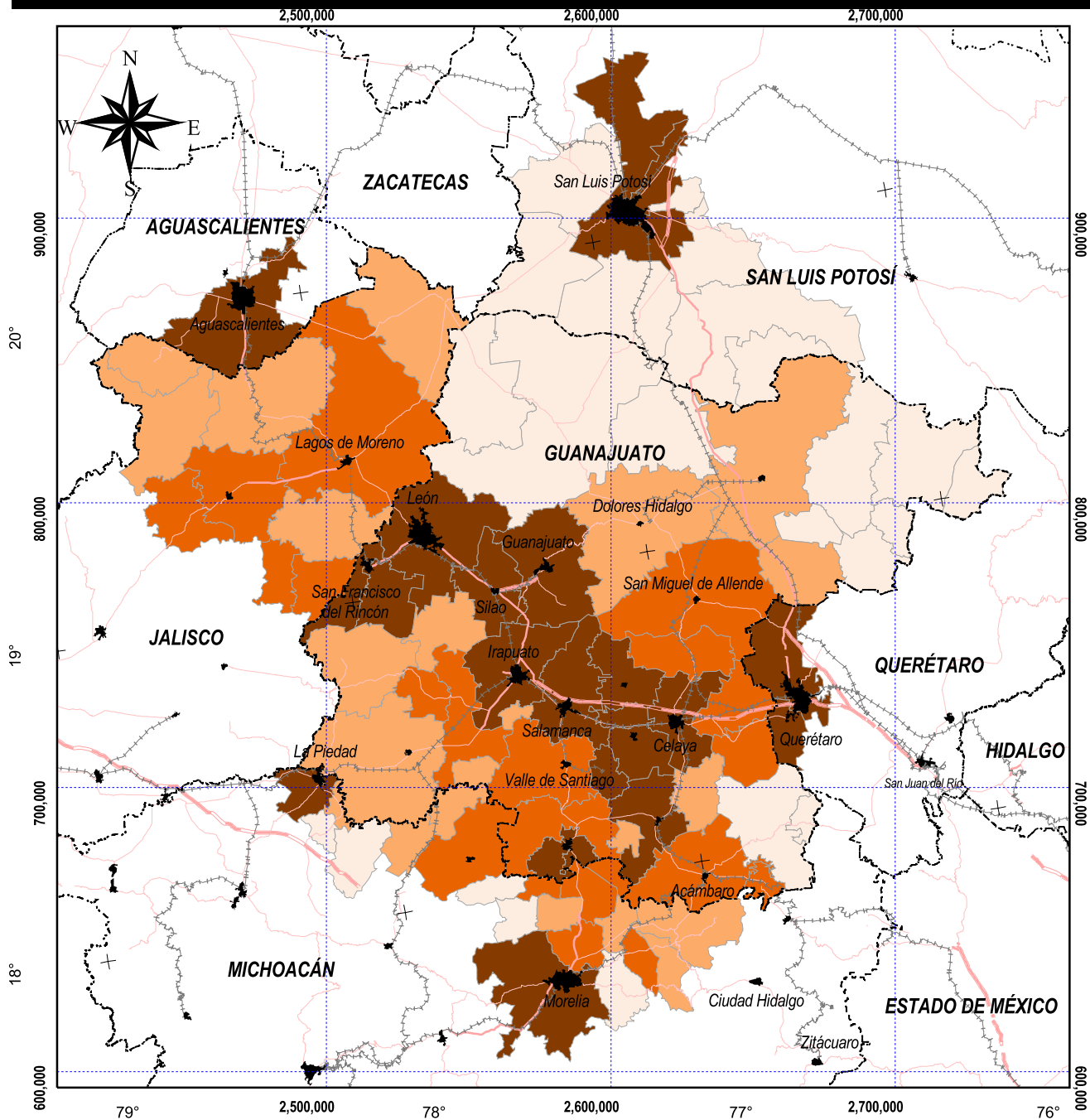
##### NOMENCLATURA

- Celaya*                      Nombre de localidad
- JALISCO**                      Nombre de estado

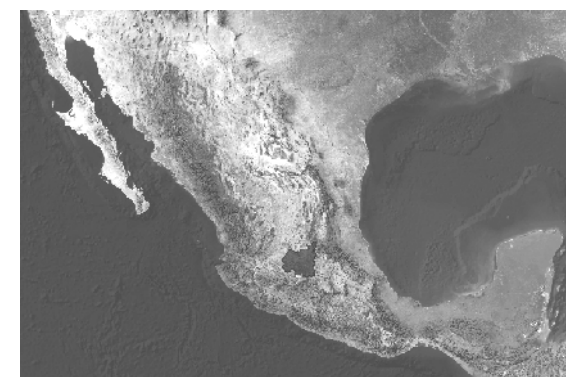


Fuente:  
Elaboración propia apartir de datos estadísticos de INEGI, 1999 - 2000

### III.5. CONSOLIDACIÓN URBANO- REGIONAL EN LA REGIÓN AMPLIADA PARA EL BAJÍO Lugar central en Salamanca



#### Localización

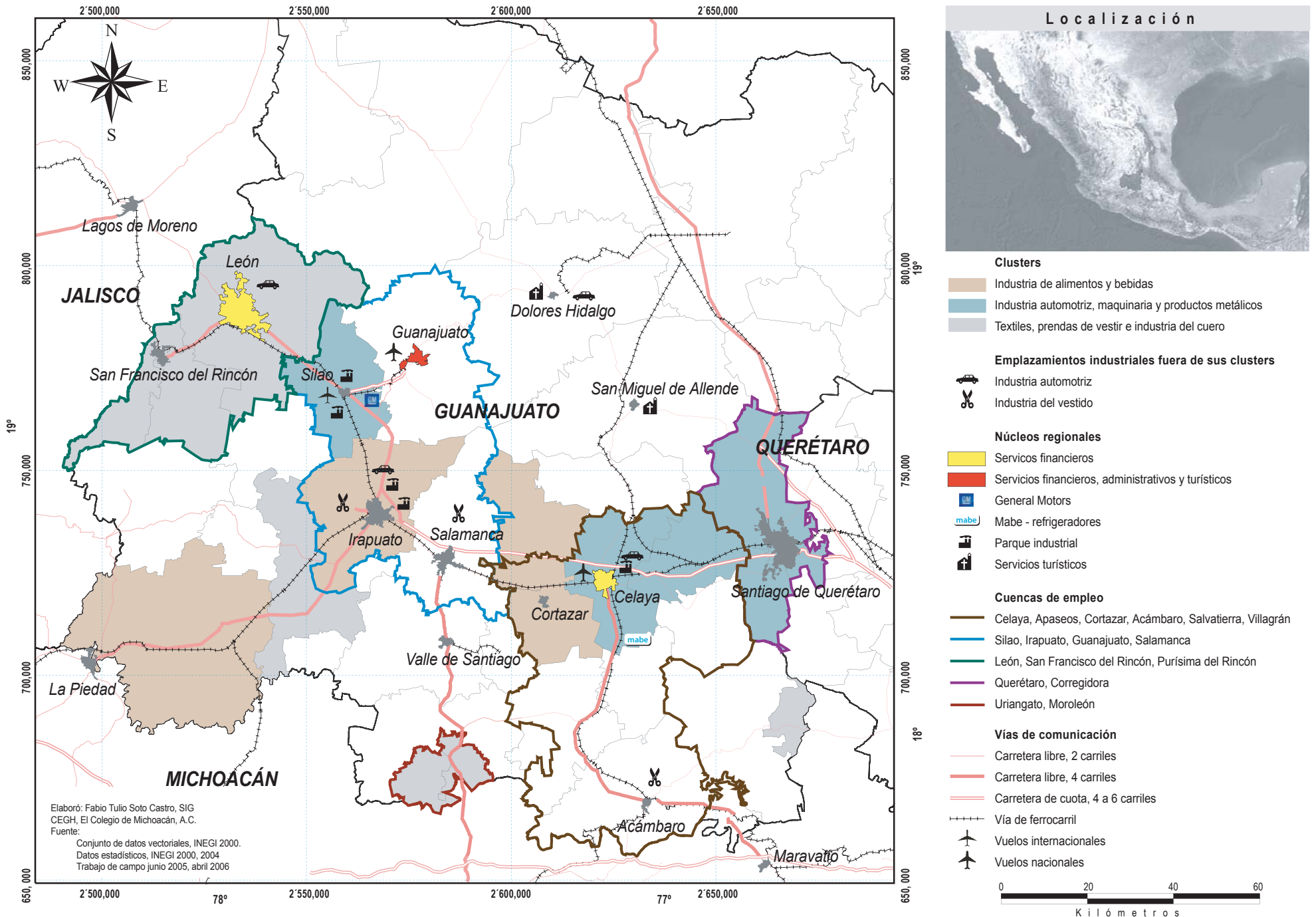


#### Simbología

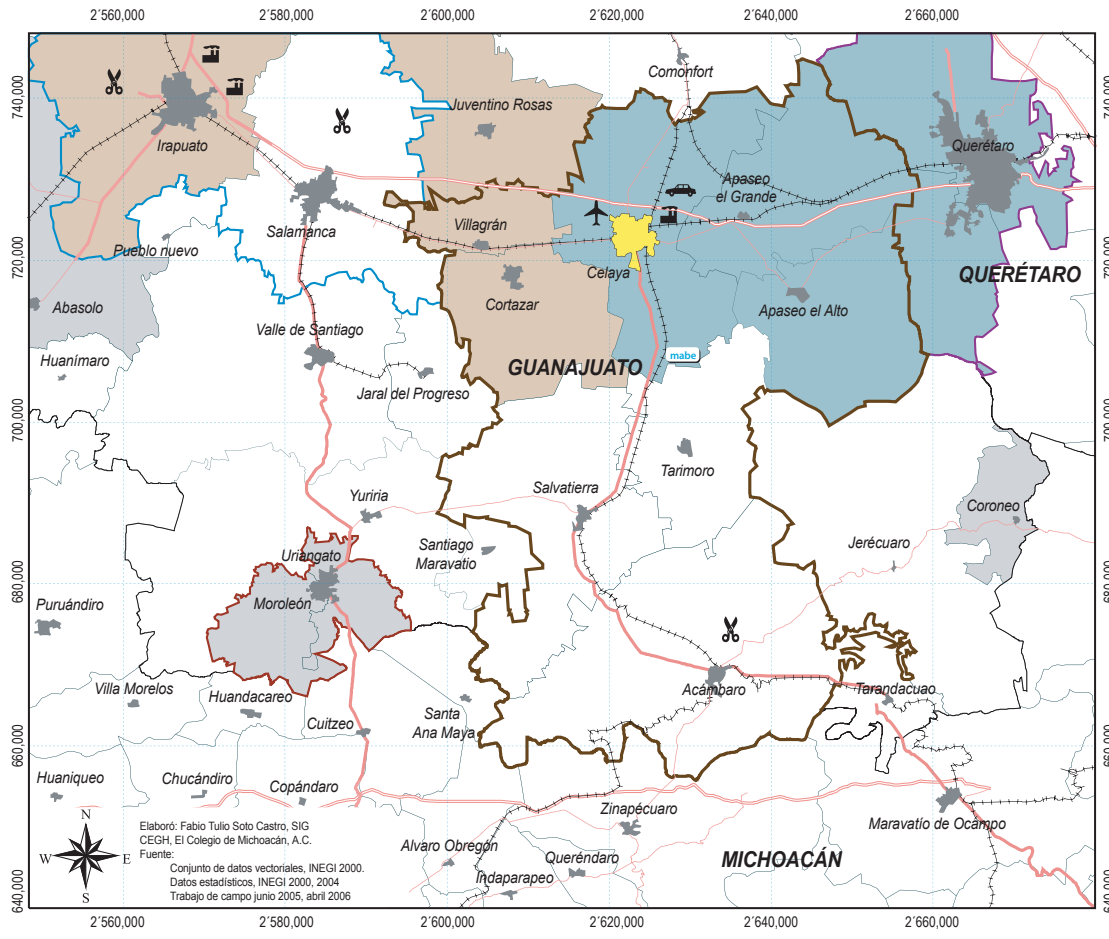
- ÍNDICE DE CONSOLIDACIÓN**
- Alto
  - Medio alto
  - Medio bajo
  - Bajo
- LÍMITES POLÍTICO-ADMINISTRATIVOS**
- Municipal
  - Estatal
- VÍAS DE COMUNICACIÓN**
- Carretera libre, 2 carriles
  - Carretera libre, 4 carriles
  - Carretera cuota, 6 carriles
  - Vía de ferrocarril
- NOMENCLATURA**
- Celaya*                      Nombre de localidad
- JALISCO**                      Nombre de estado
- 0                      40                      80                      120  
Kilómetros

Fuente:  
Elaboración propia apartir de datos estadísticos de INEGI, 1999 - 2000

# IV.1. LA CONFORMACIÓN DE LA RED TERRITORIAL EN EL BAJÍO SEGÚN SUS NUEVOS COMPLEJOS MANUFACTUREROS



**IV.3. LA CONFORMACIÓN DE LA CIUDAD REGIÓN CELAYA - APASEOS - SALVATIERRA SEGUN SUS NUEVAS AGLOMERACIONES MANUFACTURERAS**

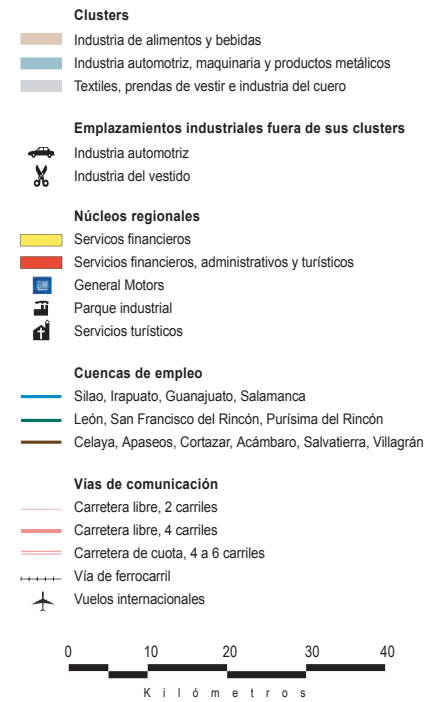
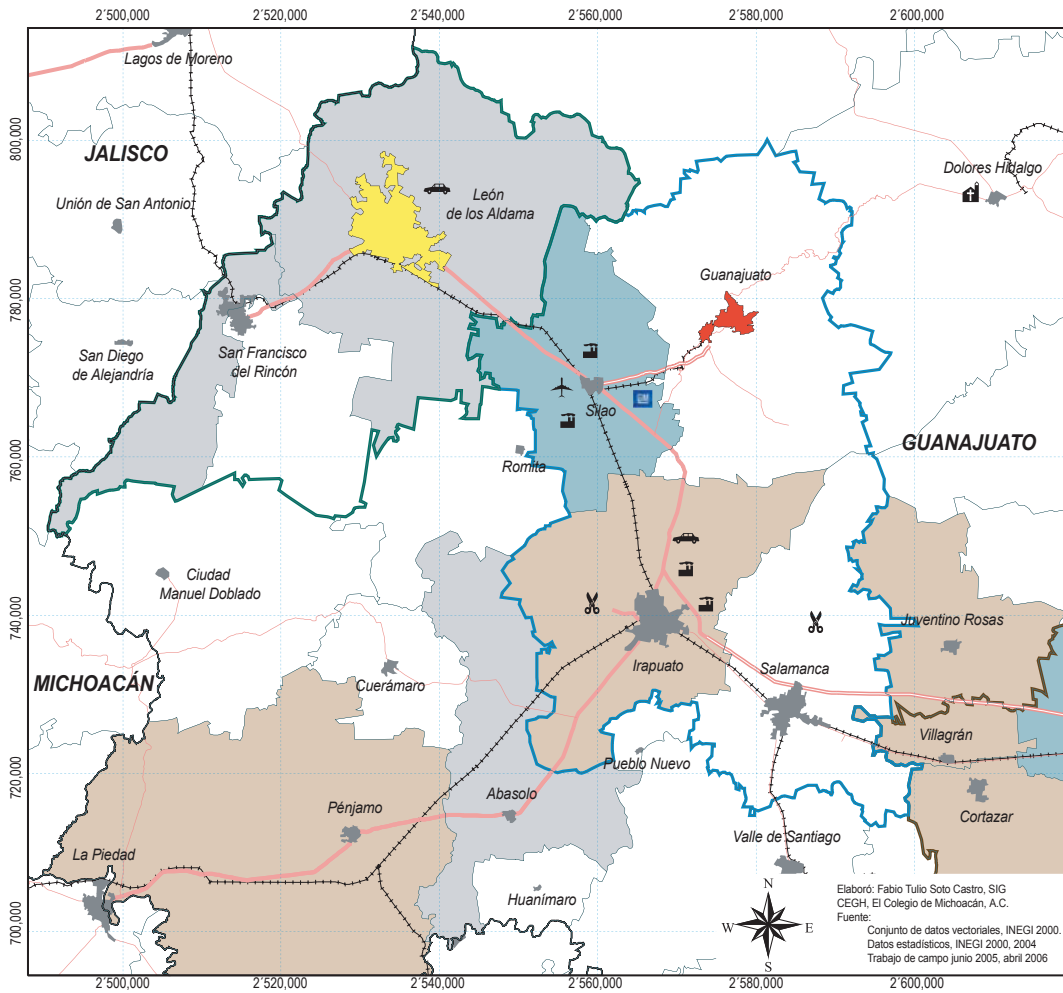


**Empresas de influencia regional**

- Industria del vestido**
- Ala Tex SA de CV, antes Ten Tex (Celaya)
  - La fábrica de Celaya SA de CV (Celaya)
  - Yomex SA de CV (Celaya)
  - Lakeland de México SA de CV (Celaya)
  - Screen Creations de Celaya SA de CV (Celaya)
  - Intermack de México SA de CV (Celaya)
  - Provitex SA de CV (Celaya)
  - Gisan maquila (Celaya)
  - Han-Mex Fashion (Salvatierra)
  - Springs Global (Acámbaro)
  - Unipa (Acámbaro)
  - M y L Maquila (Acámbaro)
- Industria automotriz**
- Abromes (Celaya)
  - Celay (Celaya)
  - Enertec México (Celaya)
  - Meridian Automotiv Systems (Celaya)
  - Moresa (Celaya)
  - Tenneco Automotive -Monroe- (Celaya)
  - Velcon (Celaya)
  - Hutchinson (Villagrán)
- Industria de alimentos**
- Bachoco (Celaya)
  - Campbell's (Celaya)
  - Gamesa -Pepsico- (Celaya)
  - Grupo Maseca (Celaya)
- Otra sector**
- Mabe (Celaya)
  - Redes (Celaya)
  - Procter and Gamble (Apaseo el Grande)
  - Whirpool (Celaya)
  - Burner Systems Internacional Inc. (Villagrán)
  - Nacobre filial del Grupo Conдумex (Villagrán)
  - Comensa (Apaseo el Grande)

Elaboró: Fabio Tullio Soto Castro, SIG  
 CEGH, El Colegio de Michoacán, A.C.  
 Fuente:  
 Conjunto de datos vectoriales, INEGI 2000.  
 Datos estadísticos, INEGI 2000, 2004  
 Trabajo de campo junio 2005, abril 2006

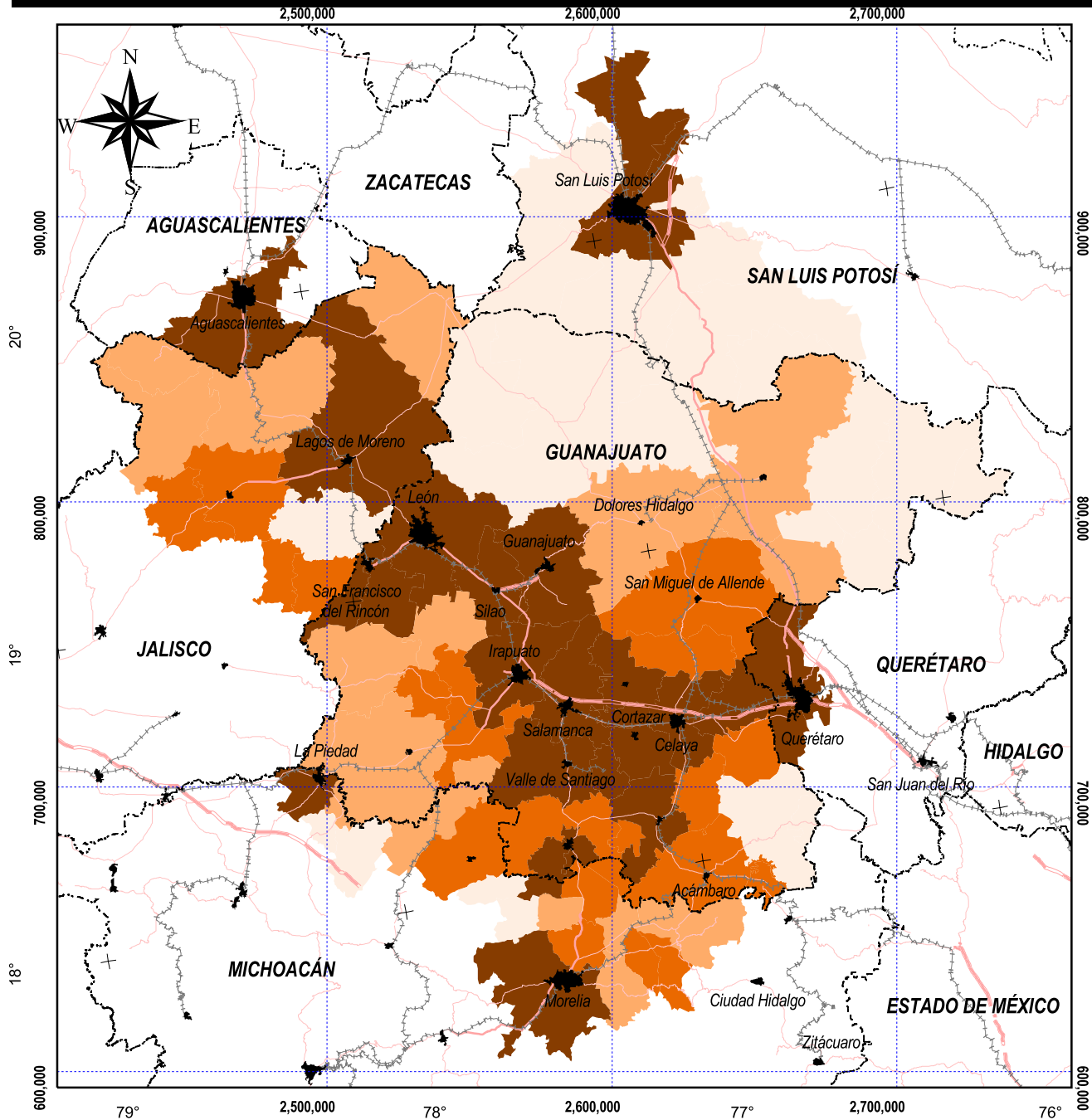
**IV.2. LA CONFORMACIÓN DE LA CIUDAD REGIÓN SILAO - IRAPUATO - SALAMANCA SEGUN SUS NUEVAS AGLOMERACIONES MANUFACTURERAS**



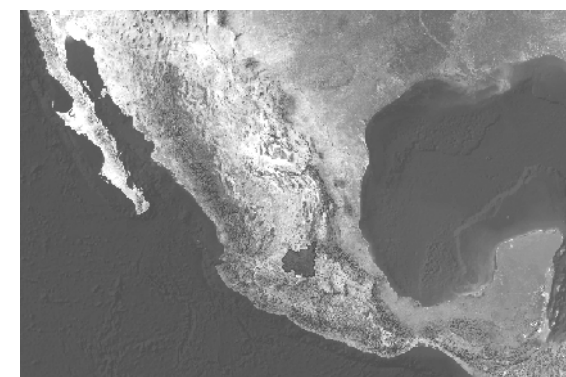
**Empresas de influencia regional**

- Industria automotriz**
- General Motors (Silao)
  - American Gear and Axle (Silao)
  - Aventec (Silao)
  - Oxford Automotriz (Silao)
  - Arneses Eléctricos Automotrices -Arela- (Silao)
  - Automóviles Assembles y Logísticas -Autolog- (Silao)
  - Seglo (Silao)
  - Lear Corporation (Silao)
  - Conduxem (Silao)
  - Noble International Ltd (Silao)
  - Sumitomo Corp. (Silao)
  - Noble Summit Metal Processing de México (Silao)
  - Grupo Antolín Silao (Silao)
  - Ryder Silao (Silao)
  - Cifunsa (Irapuato)
  - Conteyor (Irapuato)
  - Bader (León)
  - Ferranti Packard (León)
  - Kasai (León)
  - Lear Corporation (León)
  - Polímeros y derivados (León)
- Industria de alimentos**
- Bimbo (Irapuato)
  - Del Monte (Irapuato)
  - Grupo Maseca (Silao)
  - Danone (Irapuato)
  - Grupo Modelo (Irapuato)
  - Pillsbury (Irapuato)
- Otro sector**
- Moulinex (Irapuato)
  - Lagermex (Silao)
  - US Manufacturing (Silao)
  - Alestra -AT&T- (León)
  - Ferrante Packard (León)

### III.8. CONSOLIDACIÓN URBANO- REGIONAL EN LA REGIÓN AMPLIADA PARA EL BAJÍO Lugar central en Irapuato-Salamanca-Celaya



#### Localización

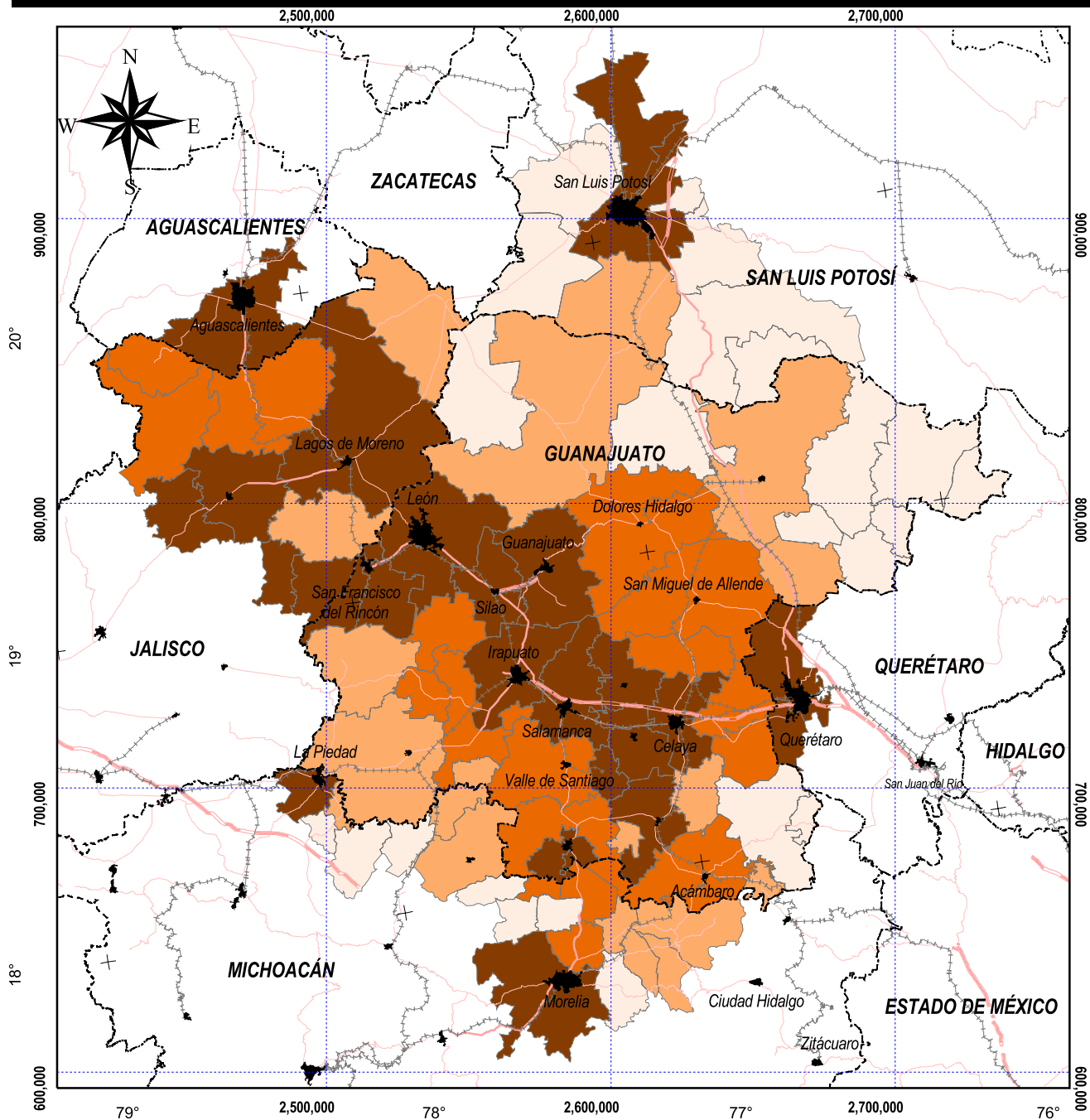


#### Simbología

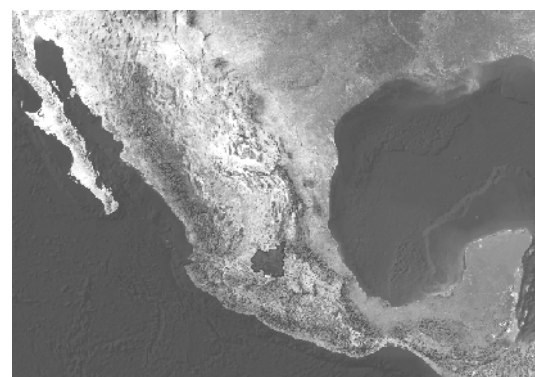
- ÍNDICE DE CONSOLIDACIÓN**
- Alto
  - Medio alto
  - Medio bajo
  - Bajo
- LÍMITES POLÍTICO-ADMINISTRATIVOS**
- Municipal
  - Estatal
- VÍAS DE COMUNICACIÓN**
- Carretera libre, 2 carriles
  - Carretera libre, 4 carriles
  - Carretera cuota, 6 carriles
  - Vía de ferrocarril
- NOMENCLATURA**
- Celaya*                      Nombre de localidad
  - JALISCO**                      Nombre de estado
- 0                      40                      80                      120  
Kilómetros

Fuente:  
Elaboración propia apartir de datos estadísticos de INEGI, 1999 - 2000

### III.7. CONSOLIDACIÓN URBANO- REGIONAL EN LA REGIÓN AMPLIADA PARA EL BAJÍO Lugar central en León-San Francisco del Rincón



#### Localización

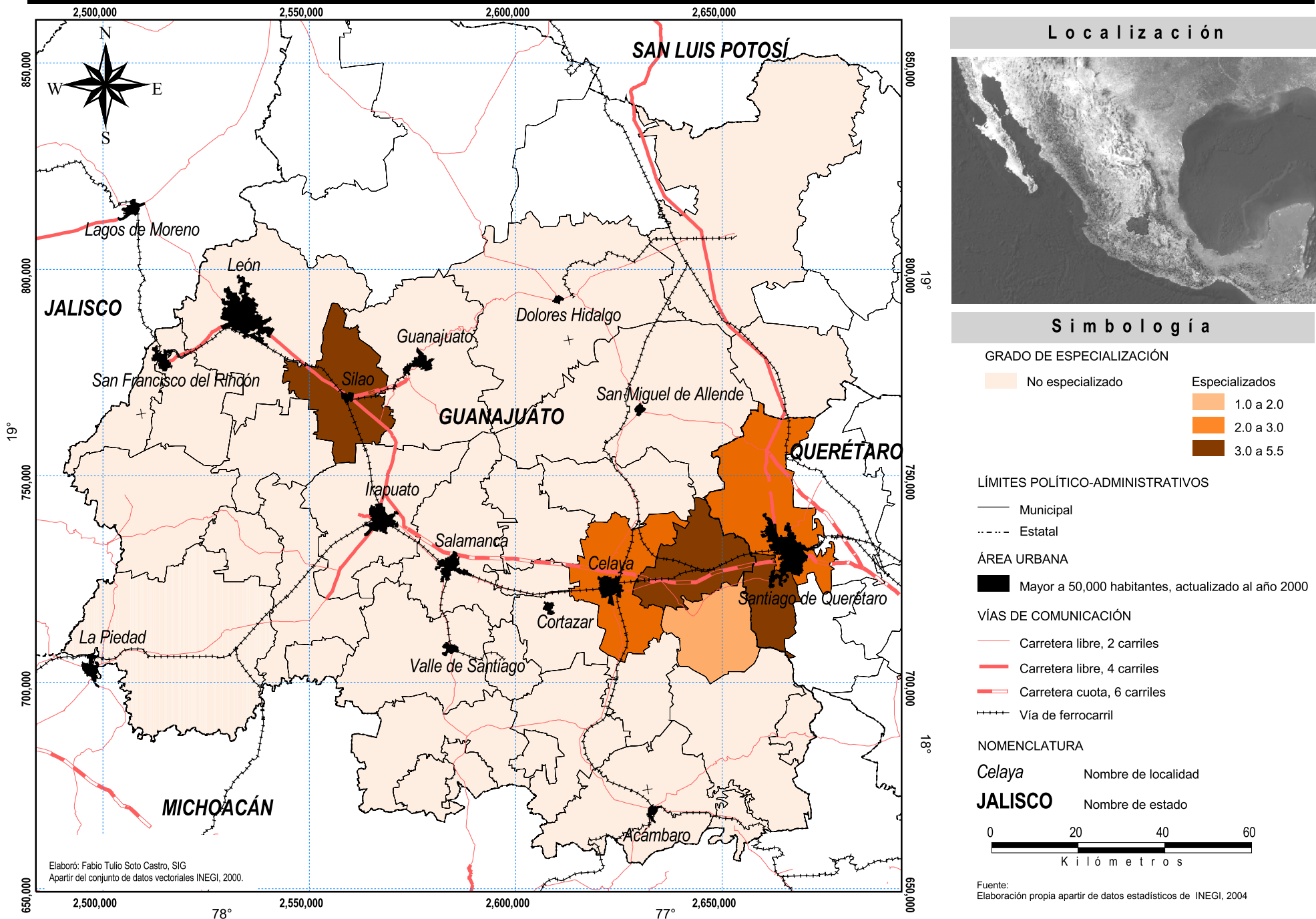


#### Simbología

- ÍNDICE DE CONSOLIDACIÓN**
- Alto
  - Medio alto
  - Medio bajo
  - Bajo
- LÍMITES POLÍTICO-ADMINISTRATIVOS**
- Municipal
  - Estatal
- VÍAS DE COMUNICACIÓN**
- Carretera libre, 2 carriles
  - Carretera libre, 4 carriles
  - Carretera cuota, 6 carriles
  - Vía de ferrocarril
- NOMENCLATURA**
- Celaya*                      Nombre de localidad
  - JALISCO**                      Nombre de estado
- 0                      40                      80                      120  
Kilómetros

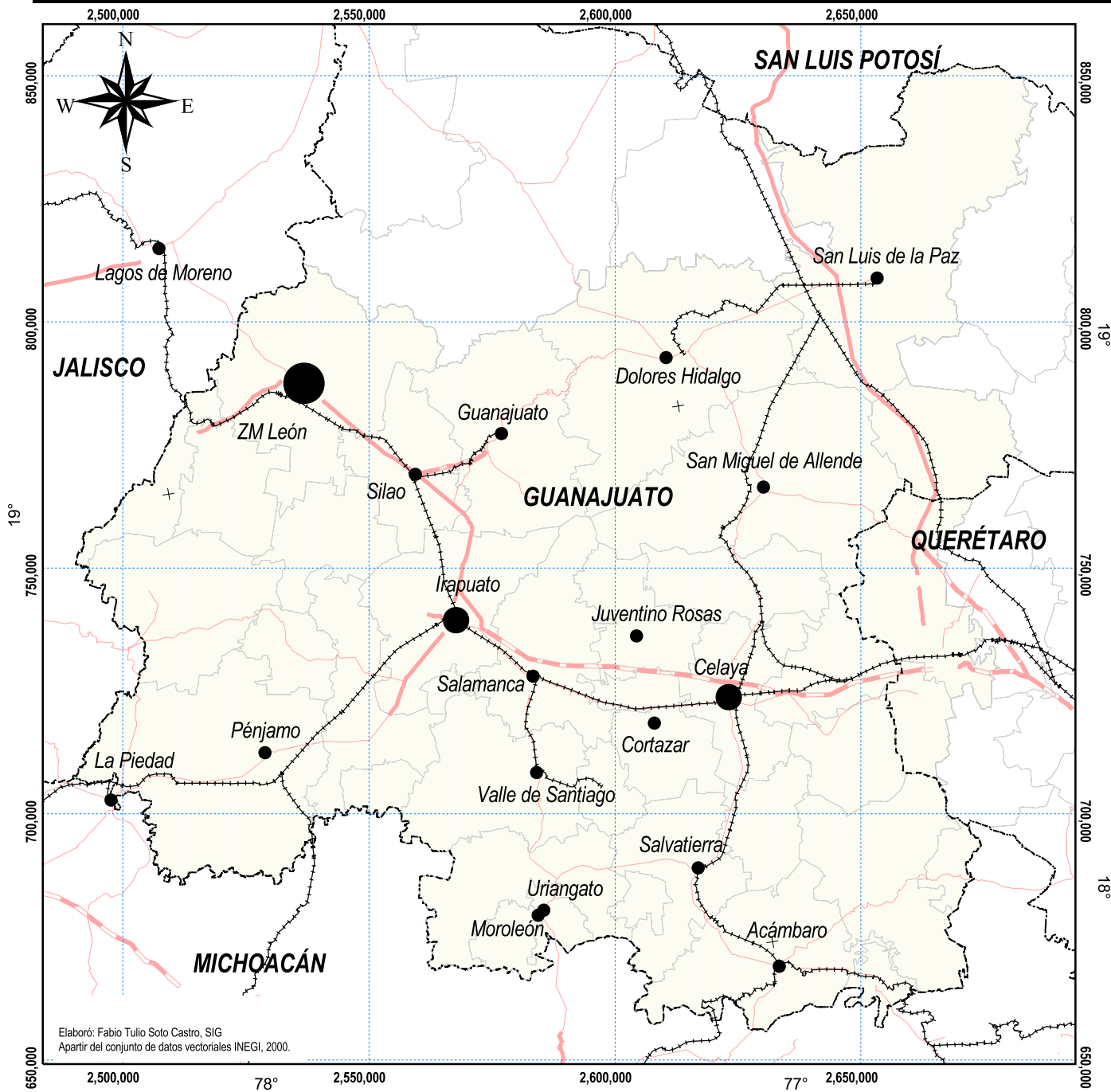
Fuente:  
Elaboración propia apartir de datos estadísticos de INEGI, 1999 - 2000

### III.11. GRADO DE ESPECIALIZACIÓN MUNICIPAL Productos metálicos, maquinaria y automotrices

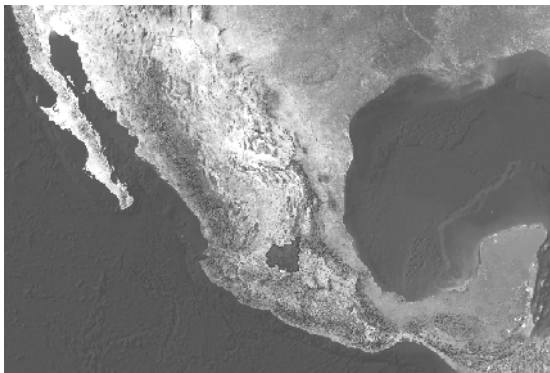




# III.1. PRIMACÍA URBANA EN EL BAJÍO, 2000



### Localización



### Simbología

#### ÍNDICE DE PRIMACÍA

- 1.0 a 5.0
- 5.0 a 10.0
- 10.0 a 32.0

#### LÍMITES POLÍTICO-ADMINISTRATIVOS

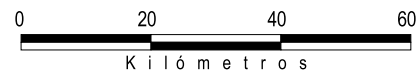
- Municipal
- - - - E estatal
- Bajío

#### VÍAS DE COMUNICACIÓN

- Carretera libre, 2 carriles
- Carretera libre, 4 carriles
- Carretera cuota, 6 carriles
- Vía de ferrocarril

#### NOMENCLATURA

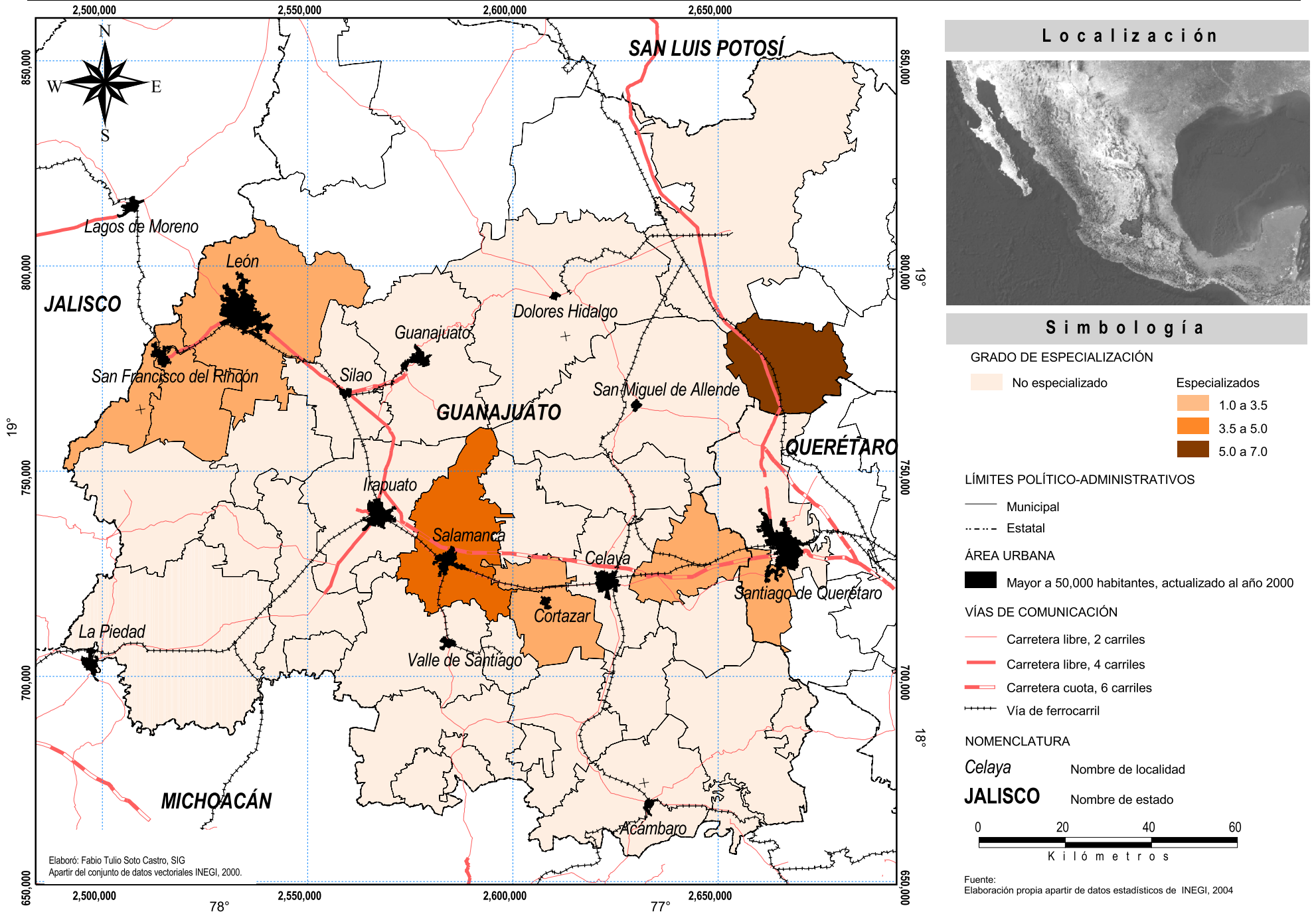
- Celaya Nombre de localidad
- JALISCO Nombre de estado



Fuente:  
Elaboración propia apartir de datos estadísticos de INEGI, 2000

Elaboró: Fabio Tulio Soto Castro, SIG  
Apartir del conjunto de datos vectoriales INEGI, 2000.

**III.12. GRADO DE ESPECIALIZACIÓN MUNICIPAL**  
**Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón de hule y plástico**



# III.13. GRADO DE ESPECIALIZACIÓN MUNICIPAL

## Textiles, prendas de vestir e industria del cuero

