



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Universidad de Guadalajara

Marco Antonio Cortés Guardado
Rector General

Miguel Ángel Navarro Navarro
Vicerrector Ejecutivo

Centro Universitario de Ciencias
Económico Administrativas

Jesús Arroyo Alejandre
Rector

José Abelino Torres Montes de Oca
Director de la División de Economía y Sociedad

Salvador Carrillo Regalado
Jefe del Departamento de Estudios Regionales
INESER



Editora

Martha Virginia González Medina

Co-Editora

Alejandra Zarzosa Codocedo

Consejo Editorial

Jesús Arroyo Alejandre (CUCEA UDEG)
Rosío Barajas Escamilla (COLEF)
Luis Felipe Cabrales (CUCSH UDEG)
José Luis Calva (UNAM)
Víctor M. Castillo Girón (CUVALLES UDEG)
Enrique de la Garza Toledo (UAM-I)
Adrián de León Arias (CUCEA UDEG)
María Eugenia de la O (CIESAS)
Enrique Dussel Peters (UNAM)
Leonardo Gatica (CUCEA UDEG)
Boris Graizbord (COLMEX)
Elia Marúm (CUCEA UDEG)
Eduardo Moreno (NACIONES UNIDAS)
Stephen D. Morris (UNIVERSITY OF SOUTH ALABAMA-EUA)
Jean Papail (IRD FRANCIA)
Juan Jorge Rodríguez (CUVALLES UDEG)
Ignacio Román Sánchez (ITESO)
James Scott (IRS ALEMANIA)
Basilio Verduzco Chávez (CUCEA UDEG)
Kurt Unger (CIDE)
Ofelia Woo Morales (CUCSH UDEG)

Comité Editorial

Salvador Carrillo
Margarita Calleja
Rosario Cota
Edith Jiménez
Graciela López
Ana Rosa Moreno
Carlos Riojas
Antonio Sánchez
Patricia Vargas

Difusión y diagramación

Yunuén Castillo Moya

Corrección de estilo

Israel Montiel Armas

Diseño

Carlos López de Alba
Sabrina Medina

Capacidades institucionales de los municipios en la promoción económica local Jesús Arroyo Alejandre Julieta Guzmán Flores	7
Dimensiones de la segregación residencial en el Gran Córdoba (Argentina) y su comparación con la Región Metropolitana de Campinas (Brasil) Enrique Peláez Leandro González José M. Pinto da Cunha	31
La precariedad como trayectoria laboral. Las mujeres de la industria maquiladora en México María Eugenia de la O Nora Elizabeth Medina	49
Centralización y especialización socioeconómica de Guadalajara en la región occidente de México Salvador Carrillo Regalado	75
El comercio internacional alternativo: el café de México Humberto González	97
Los antecedentes de la proto-industrialización Carlos Riojas	109
Reseña Bibliográfica Panorama actual de las migraciones en América Latina, de Alejandro I. Canales (ed.) Israel Montiel Armas	129
Indicadores Graciela López Méndez	133

Carta Económica Regional está incluida en los índices:

PAIS: Public Affairs Information Service.

GALE GROUP: Banco de Datos Hemerográficos Multidisciplinarios.

CLASE: Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades.

LATINDEX: Sistema Regional de Información en Línea para Revistas en América Latina, El Caribe, España.



Año 19, núm. 100, septiembre-diciembre de 2008 es una publicación cuatrimestral del Departamento de Estudios Regionales-ineser auspiciada por el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Los trabajos firmados son responsabilidad de sus autores y no representan necesariamente una posición oficial del Departamento. Se permite la reproducción del material siempre y cuando se cite la fuente. *Distribución:* Carta Económica Regional, Departamento de Estudios Regionales-ineser, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, Núcleo Los Belenes, Periférico Norte 799, Módulo "M", Nivel 2, Apartado Postal 2-43, Guadalajara, Jalisco. CP 45100, Zapopan, Jalisco, México; Tel. y fax: (+ 52 33) 3770-3300 y 3770-3404, exts.: 5235, 5279, 5229. Correo electrónico: cartaeco@ucea.udg.mx, yunuenm@ucea.udg.mx. Dirección web: <http://cartaeconomica.cucea.udg.mx/>. *Precio por ejemplar:* \$40.00. Suscripción anual en la República Mexicana \$140.00, en el extranjero \$35 US dls. Tiraje de 1, 000 ejemplares. Impresa en los talleres de Editorial Pandora: Caña 3657, Col. La Nogalera, Guadalajara, Jalisco, México. ISSN: 0187-7674. Número de Certificado Licitud de Título: 3929. Número de Certificado de Licitud de Contenido: 3224. Número de Certificado de Reserva de Derechos al uso exclusivo del título de la Secretaría de Educación Pública: 04-2003-032710190100-102.

Editorial

En 1987, los investigadores del entonces recién creado Instituto de Estudios Económicos y Regionales (INESER), de la Universidad de Guadalajara, reparamos en la necesidad de un medio en el cual difundir la escasa investigación regional que se hacía en el occidente de México. Para cubrirla, creamos una revista que contribuiría a elevar el nivel de cultura económica en nuestro país, que era muy bajo comparado con el de los países desarrollados. La situación era propicia para crear una revista de divulgación porque en ese tiempo la crisis económica provocada por el endeudamiento externo y la enorme inflación, entre otros factores, causaba estragos en muchas empresas y en los bolsillos de la mayoría de la población trabajadora, razón por la cual los temas relativos a la economía estaban a la orden del día.

Originalmente la intención era publicar ensayos de divulgación dirigidos a un público lego, propósito que se logró hasta cierto punto. Sin embargo, en realidad la mayoría de los artículos publicados poseen un carácter más bien técnico, un tono académico y están dirigidos a especialistas.

La *Carta Económica Regional* tuvo una aceptación importante, que constatamos en los comentarios aparecidos en periódicos y entrevistas, radiofónicas y televisivas, a los investigadores que colaboraban en ella. También recibió las felicitaciones de algunos empresarios prominentes. Pronto se distribuyó en otros centros académicos, nacionales y extranjeros. Actualmente está incluida en la mayoría de las bases de datos especializadas en economía, por ejemplo en el *Public Affairs Information Service* (PAIS).

El hecho de que apareció en 1988 la convierte en la revista más antigua y de mayor permanencia de la Universidad de Guadalajara.

La aparición de este número 100 nos llena de legítimo orgullo. Vaya una felicitación y mi reconocimiento a los fundadores: Margarita Marín Solís, Federico Curiel Gutiérrez, Ricardo García Palacios, Luis Arturo Velázquez Gutiérrez (qpd), Javier Orozco Alvarado, Adrián de León Arias, Graciela López Méndez, Alejandro Cázares Martínez, Ana Rosa Moreno Pérez, Daniel Sandoval Izarrarás, Hortencia Zúñiga Sánchez, Emilia Gámez Frías, David Rodríguez Álvarez, Avelino Sordo Vilchis, Alma Francisca Martínez Orozco y Adriana Patricia López Velasco; y a quienes, en diferentes momentos, han hecho que alcance niveles de calidad cada vez más altos.

A nombre de quienes fundamos y continuamos colaborando con esta publicación, agradezco a todos los que han publicado en la *Carta Económica Regional* sus resultados de investigación o sus artículos de reflexión, así como a todos los lectores.

Jesús Arroyo Alejandro

Capacidades institucionales de los municipios en la promoción económica local

Jesús Arroyo Alejandro
Julieta Guzmán Flores

Resumen Abstract

En este artículo se propone presentar un esquema de promoción económica municipal enfocado en las capacidades institucionales, la coordinación entre los niveles de gobierno y los agentes económicos, y un espacio territorial productivo local conducente a una mayor competitividad. En este contexto, aun cuando Jalisco cuenta con oficinas de promoción económica en la mayoría de sus municipios de tamaño “muy pequeño” y “pequeño”, existen deficiencias en la organización interna, vinculación, recursos financieros, dotación de bienes y servicios públicos e información que limitan su efectividad. Para que los proyectos económicos tengan éxito es necesario que estén relacionados con la organización socioespacial local, la capacidad de dirección y la corresponsabilidad gobierno-ciudadano.

In this paper we propose a municipal economic promotion scheme with a focus in institutional capabilities, coordination between governmental and economic agents, and a local economy oriented to an increased competitiveness. In such a context, although Jalisco have economic promotion offices, in most of its smaller local councils there are deficiencies regarding their internal organization, liaisons, financial resources, public facilities and information that decrease their effectiveness. For local economic projects to be successful it is necessary for them to be linked to the local community, to the management capabilities, and to the government-citizens partnership.

Palabras clave

gobierno local, planificación local, administración municipal, municipios

Keywords

local government, local planning, local administration, municipalities

Jesús Arroyo Alejandro, Profesor-investigador del Departamento de Estudios Regionales-INESER del CUCEA de la Universidad de Guadalajara, jesusarr@cucea.udg.mx.

Julieta Guzmán Flores, Profesor-investigador del CUCEA de la Universidad de Guadalajara, julieta@cucea.udg.mx.

1. Introducción

El argumento de que el gobierno municipal es la instancia que tienen más cerca los ciudadanos para que éstos puedan participar en el proceso democrático de gobernanza y en la adecuada prestación de servicios, planeación urbana y regional, protección del medio ambiente, seguridad, etc., se utiliza también para proponer que sea esta instancia la que realice la promoción económica como parte de la planeación del desarrollo que, por ley, debe llevar a cabo. De hecho, estados como Quintana Roo, Sonora, Chihuahua, Aguascalientes y Chiapas la contemplan en sus constituciones, leyes orgánicas o convenios con sus municipios.

En Jalisco casi todos los municipios tienen una dependencia encargada de la promoción económica, pues existe la creencia de que el gobierno municipal puede identificar oportunidades y promover inversiones locales o del exterior directa o indirectamente ofreciendo mejores servicios, infraestructura, incentivos o información.

El objetivo de este artículo es identificar las principales limitaciones institucionales y de recursos para que los municipios puedan hacer esta promoción, y mostrar algunos espacios en que el gobierno municipal y los ciudadanos pueden tener una alta probabilidad de éxito en la promoción económica local. Consideramos que a partir de las acciones de protección del medio ambiente, provisión de servicios, seguridad e infraestructura, así como de la capacitación de recursos humanos y la investigación, puede hacerse una promoción económica efectiva. Es decir, con organización y objetivos diferentes a la promoción que normalmente realizan las autoridades municipales – retórica centralizada y de carácter asistencial.

Además, analizamos el caso de Jalisco para contrastar nuestros supuestos en torno a la promoción económica. A lo largo del trabajo mencionamos algunas medidas importantes que las instituciones llevan a cabo para fortalecer el desarrollo local y la promoción económica en los municipios del estado. En otras palabras, esta es una aproximación al quehacer de algunos municipios jaliscienses para conocer de qué manera éstos y otros agentes del desarrollo intervienen en el cambio institucional para efectuar la promoción económica a este nivel.

A partir de la revisión de la literatura existente sobre el tema, presentamos algunos lineamientos y estrategias de promoción económica que utilizan los gobiernos municipales como parte de la descentralización. Luego analizamos las acciones de diversos municipios de Jalisco con respecto al avance de sus capacidades institucionales, con base en los resultados obtenidos de 13 entrevistas aplicadas en distintos municipios a los funcionarios de la oficina de promoción económica en diciembre 2005.

¹ De acuerdo con el XII Censo General de Población y Vivienda 2000, existen en el país 2,427 municipios, de los cuales 382 son “muy pequeños” (menos de 2,500 habitantes), 1,025 “pequeños” (más de 2,500 pero menos de 15,000 habitantes), 683 “pequeños”, que se acercan al tamaño mediano (más de 15,000 y menos de 50,000 habitantes), 184 son “medianos” (más de 50,000 y menos de 100,000) y 127 “medianos”, casi grandes (más de 100,000 y menos de 500,000 personas).

2. Definición del problema

Creemos que las limitadas capacidades de recursos materiales y humanos de los municipios “pequeños” y “medianos” de México¹ originan en gran medida la heterogeneidad de conceptos y actividades de promoción económica local y regional, ya que tanto ésta como sus objetivos frecuentemente resultan poco claros. Las causas de las diversas formas de concebir y realizar esta actividad tienen que ver con la cultura política, la falta de comunicación entre los tres niveles de gobierno, las regulaciones incompletas o no muy conocidas y la asimetría en la información. Asimismo, también es frecuente que los perfiles de los funcionarios sean inadecuados para los cargos que se les encomiendan. Este hecho, y que el periodo de la gestión municipal dure sólo tres años, les impide acumular calificación y experiencia en esta actividad.

Otro problema de la promoción económica es que en muchos casos sus objetivos carecen de especificidad y de un horizonte de tiempo preciso, por lo cual los presidentes municipales, cabildos y encargados de llevarla a cabo pueden actuar con mucha discrecionalidad en esta área. Por ejemplo, es común que los encargados de la promoción económica de municipios “muy pequeños” o “pequeños” no concursen a los programas de los gobiernos estatales o federales por desconocimiento, o no informen de sus avances.

Más aún, falta información acerca de las posibilidades de desarrollo regional relacionadas con nuevas formas de cooperación intergubernamental. Es el caso, por ejemplo, de la provisión, saneamiento y control del agua en las cuencas hidrológicas que abarcan varios municipios, medidas necesarias que pueden orientarse al desarrollo económico regional.

Las imprecisiones en el enfoque de esta actividad se deben a que el funcionamiento institucional limita la gobernanza², la corresponsabilidad gobierno-ciudadano y las relaciones sociales en el “espacio público”. Otras causas de ellas son ciertas prácticas institucionales negativas, como las actitudes paternalistas, el clientelismo o los cacicazgos, que mantienen a los gobiernos distantes de las iniciativas de negocios formales de los municipios.

La falta de una visión compartida por gobernantes y ciudadanos sobre las prioridades de promoción para el desarrollo de la economía municipal y regional es otro problema producto de que los funcionarios de la administración pública local carecen de formación universitaria, el cual se traduce en limitaciones administrativas y se debe a que el marco normativo – muchas veces abundante pero poco efectivo – no asigna adecuadamente las competencias a cada nivel de gobierno. Por eso la cooperación intergubernamental no tiene una planeación eficiente, enfocada y realista, pues los programas, acuerdos y convenios – cuando existen – no distinguen las dimensiones sociales y geográficas. Otro problema es la mala calidad de la información pública por falta de criterios para distribuir las responsabilidades, así como por lo que se refiere a la capacitación de su personal.

² El Banco Mundial define la gobernanza o gobernabilidad como el ejercicio de la autoridad política y el uso de los recursos para administrar los problemas y asuntos públicos de la sociedad.

3. El municipio como gobierno y unidad territorial clave en el desarrollo regional

Llorens *et al.* (2002) y el World Bank (2001) argumentan que la estructura descentralizada de gobierno, de acuerdo con la teoría de la organización, es más eficiente que la del gobierno centralista. Esto se debe, según Boex *et al.* (2004), a que la estructura de gobierno local presenta jurisdicciones más homogéneas en un nivel bajo e incrementa la eficiencia en la provisión de bienes, la eficiencia administrativa y la participación política, así como la información de los consumidores de bienes públicos locales.

El municipio, aparte de que es la jurisdicción más pequeña, es la unidad territorial y de gobierno adecuada para la promoción económica; para fomentar el desarrollo regional, permite en principio cohesionar la participación colectiva de los agentes locales y de los demás niveles de gobierno para planear y construir una oferta de políticas de desarrollo aplicables a la población asentada en su territorio, siempre y cuando cuente con suficientes servicios públicos, recursos humanos, infraestructura, cultura ambiental y presupuesto, entre otros factores.

Sin embargo, el municipio no siempre funciona con equidad y eficiencia, sobre todo en la prestación de servicios públicos³. Boex *et al.*, mediante el enfoque de la teoría de los clubes de Buchanan, señalan la importancia de los gobiernos municipales en estos supuestos, de acuerdo con la conveniencia de las personas que comparten los beneficios: la escala mínima de eficiencia en los servicios asignados al nivel de gobierno local dependerá del tamaño de la jurisdicción local, que deberá ser “al menos igual o más grande que el mínimo de la escala de eficiencia” (Boex *et al.*, 2004:8)⁴.

En una vertiente similar, los mismos autores aseguran que las fuerzas del mercado no permiten que haya jurisdicciones municipales excesivamente pequeñas si se quiere lograr la eficiencia técnica, pues deben ser lo suficientemente grandes para que no resulten afectadas por externalidades interjurisdiccionales. En realidad, son muchos los factores que definen la unidad territorial óptima.

Por su parte, Arroyo (2001) sugiere otro esquema analítico y dos condiciones para el análisis de la “organización espacial integral”: la distribución geográfica de la población y las economías externas que generan sus propias interdependencias locales. La primera considera los recursos naturales, los flujos de migración interna e internacional, las oportunidades de negocios, los procesos de cambio tecnológico y ecológico, y la desigualdad o equidad socioeconómica de los habitantes. La

³ Pérez (1998) señala que la capacidad de las ciudades para producir riqueza y distribuirla entre sus habitantes depende de la calidad de los servicios urbanos.

⁴ Otra explicación al respecto nos la da la teoría local (Losh, 1954), la cual considera la influencia de múltiples fuerzas externas para determinar la estructura y el tamaño del “mercado” (en este estudio nos referimos a la prestación de servicios públicos con bienes privados por parte de los gobiernos locales) por el nivel de costos de transferencia, la demanda per cápita, la densidad de la población, las economías de escala y las economías pequeñas.

segunda tiene que ver tanto con la construcción de conocimientos como con el capital social y las instituciones. En este sentido, el desarrollo local y regional dependerá de la creación de un espacio productivo descentralizado o autónomo integral con capacidad para competir en mercados abiertos.

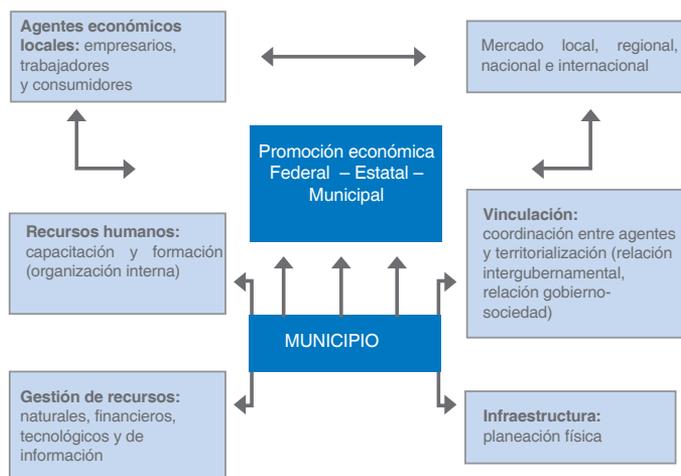
La pertinencia de que el gobierno municipal lleve a cabo acciones descentralizadas se relaciona con su cercanía respecto de las interacciones entre los ciudadanos, diversos grupos locales y la cultura, como factores que propician relaciones cruciales para el desarrollo económico sustentable (Healey *et al.*, 1999). Este nivel de gobierno es la instancia básica para fortalecer la calidad de la gobernanza e instrumentar programas regionales para el desarrollo “sustentable” no sólo en términos ecológicos, sino también en cuanto a la preservación de las economías locales y regionales y de la integridad social (Carroll y Stanfield, 2001).

En este sentido, proponemos un esquema para explicar que la eficiencia y el desarrollo económico resultan en gran medida de las fuerzas del mercado, pero es necesaria también la coordinación y creación de capacidades institucionales de los gobiernos (véase el esquema 1), sobre todo en cuanto a organización interna, relación intergubernamental, marco normativo y relación gobierno-sociedad. Ello para contrarrestar los comportamientos monopólicos y oligopólicos y la información incompleta en el intercambio de bienes y servicios, así como el problema de los bienes preferentes y públicos puros.

En dicho esquema señalamos, particularmente, que para lograr el desarrollo económico local y regional es necesario fortalecer la promoción económica local en términos de expansión, retención y atracción de negocios, un espacio territorial sujeto a un marco institucional fundamentado en cuatro aspectos: recursos humanos, gestión de recursos, vinculación e infraestructura. El aspecto de los recursos humanos tiene que ver con la formación y capacitación de los agentes públicos para que adquieran conocimientos y aptitudes que los conviertan en expertos en la materia. La vinculación es la coordinación continua de los agentes públicos con la sociedad, para que éstos puedan realizar esfuerzos conjuntos con base en su disponibilidad, una visión compartida de intereses y la confianza. La gestión de recursos se refiere a la capacidad para hacer un uso eficiente de los recursos naturales y de proporcionar financiamiento, información y tecnología para crear ambientes que contribuyan a mejorar la calidad de vida y brinden seguridad (Grey y Sadoff, 2005). Por último, una adecuada infraestructura tiene que ver con una dotación, orientación y calidad de bienes públicos y sistemas de información empresarial para los perfiles productivos territoriales y las estrategias de desarrollo local de los mismos (Rodríguez-Pose, 1999; Albuquerque, 2001).

La idea es abogar porque haya planes estratégicos de sustentabilidad en el largo plazo, además de atraer inversiones para crear empleos y hacer que crezca la economía local. Esto tiene que ver con la importancia de aprovechar los factores exógenos y endógenos para el desarrollo de una unidad territorial particular, ya sea un estado, una región o un municipio, sin importar sus límites político-administrativos. Así se concilian la planeación y gestión gubernamentales con la funcionalidad y las coincidencias socioeconómicas de los territorios (Arroyo y Sánchez, 2003).

Esquema 1
Esquema de funcionamiento de la promoción económica



Marco institucional (jurídico, político, cultural y de capital social)

Fuente: Elaboración propia.

4. Capacidades institucionales de los municipios mexicanos para la promoción económica

El desarrollo de capacidades institucionales es parte destacada de la agenda política y social de los municipios. Son aquellas condiciones favorables a la gestión del gobierno municipal que se conforman mientras se ejecutan políticas de administración y se dan cambios en las organizaciones gubernamentales (Savitch, 1998). Estas se pueden lograr por medio del aprendizaje que dejan los errores, el uso de tecnología, la capacitación, los incentivos, el monitoreo, la evaluación y reorientación del conjunto de cambios institucionales, etc. Su meta es alcanzar la competitividad y eficiencia en el proceso de descentralización, caracterizado por la dispersión y fragmentación de responsabilidades (Gargan, 1981). Esta transformación del gobierno municipal impacta positivamente para adquirir habilidades administrativas (Durant, 2000) y de gestión pública, lo que le permite desarrollar fortalezas institucionales para coordinar los mercados e influir en ellos, así como ayudar a promover el empleo, la inversión privada, la provisión de servicios, las demandas políticas y, en general, el desarrollo económico local.

Las capacidades institucionales de los municipios son fortalezas que se sustentan en las habilidades administrativas, el intercambio de información entre sus gobiernos y la sociedad, y en la dinámica de aprendizaje para coordinar acciones. En México la promoción económica local presenta distintos escenarios: municipios con desarrollo institucional “alto”, “medio” o “bajo”, lo cual depende de la eficiencia de la organización interna, la permanente relación intergubernamental, el suficiente marco regulatorio y la formalización de la relación gobierno-sociedad (véase el cuadro 1).

Cuadro 1
Escalas de medición del grado de desarrollo de las capacidades institucionales de los municipios

Categoría	Grado de desarrollo de las capacidades institucionales de los municipios		
	Alto	Medio	Bajo
Organización interna	Eficiente	Poco eficiente	No existe
Relación intergubernamental	Permanente y difundida	Esporádica y poco difundida	Ausente
Marco legal	Suficiente, completo y actualizado	Incompleto y no actualizado	No existe regulación
Relación con la sociedad	Existen mecanismos formales	Pocos mecanismos formales	No existen mecanismos

Fuente: Elaboración propia.

Agranoff y McGuire (1998), Gargan (1981), McGuire *et al.* (1994), Savitch (1998) y Fleischmann y Green (1991) distinguen cuatro áreas básicas en las que los gobiernos locales desarrollan capacidades institucionales: 1) organización interna; 2) relaciones intergubernamentales; 3) marco normativo; y 4) relación gobierno-sociedad.

a) Organización interna

Se relaciona con la administración de recursos humanos y su capacitación, los departamentos funcionales, la evaluación del desempeño, y con los incentivos y motivaciones de los funcionarios y la comunidad. En general, la acumulación de capacidades institucionales por parte de la organización interna tiene que ver con la separación de los departamentos para conseguir la especialización de las actividades, el entrenamiento y los nuevos procesos de organización (Fleischmann y Green, 1991).

De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Desarrollo Institucional Municipal 2000 (ENDIM), realizada a los presidentes municipales por el Instituto Nacional para el Desarrollo Social (INDESOL) y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), los municipios presentan una organización interna relativamente eficiente en cuanto a las actividades de promoción económica.

En este sentido, una de las razones más importantes para entender por qué son precarias las habilidades administrativas es que en la mayoría de los municipios “muy pequeños”, “pequeños” y “medianos” no existe el servicio civil de carrera⁵, lo cual limita la especialización así como el desarrollo técnico y profesional de los servidores públicos de los municipios.

⁵ El servicio civil de carrera es un sistema de profesionalización de los servidores públicos que controla su movilidad y permanencia a largo plazo dentro del servicio público, y que les permite especializarse y ser promovidos en función de estándares preestablecidos mediante la evaluación de sus conocimientos, aptitudes, antigüedad y eficiencia. El servicio civil de carrera es un sistema de profesionalización de los servidores públicos que controla su movilidad y permanencia a largo plazo dentro del servicio público, y que les permite especializarse y ser promovidos en función de estándares preestablecidos mediante la evaluación de sus conocimientos, aptitudes, antigüedad y eficiencia.

Cuadro 2
Grado de desarrollo de la organización interna de los municipios

Acción	Organización interna	Grado de desarrollo de capacidad
Adecuada departamentalización.	<ul style="list-style-type: none"> • El 96 por ciento de los municipios no cuenta con una unidad administrativa para el desarrollo. • El 34 por ciento de los municipios necesita reforzar técnica y operativamente su organización y sus sistemas de administración, mientras que el 28 por ciento requiere de apoyo en el área de promoción del desarrollo productivo y económico. 	Poco eficiente Poco eficiente
Perfiles de funcionarios enfocados en la producción, los negocios y la administración pública territorial.	<ul style="list-style-type: none"> • El 55 por ciento de los presidentes municipales no tiene experiencia en la gestión pública. • El 55 por ciento de los presidentes municipales no cuenta con educación universitaria. 	Poco eficiente Poco eficiente
Planes y programas estratégicos para un desarrollo local sustentable.	<ul style="list-style-type: none"> • El 27 por ciento de los municipios carecen de un plan de desarrollo municipal. • El 64 por ciento de los municipios no tiene un plan de desarrollo urbano. 	Poco eficiente Poco eficiente

Fuente. Elaboración propia con datos de la ENDIM (2000).

b) Relaciones intergubernamentales

Tienen que ver con la fluidez de la información y las relaciones horizontales, y se llevan a cabo mediante acciones de los diferentes niveles de gobierno con los agentes locales involucrados. Su éxito depende en gran medida del desarrollo de políticas a través de alianzas y estrategias de negociación conjuntas y de la instrumentación de proyectos entre los distintos gobiernos y todas las organizaciones involucradas (universidades, organizaciones no gubernamentales, agencias de desarrollo).

En general, las relaciones intergubernamentales promueven la participación de las organizaciones involucradas y la concertación estratégica de los agentes locales, así como la asociación empresarial y la circulación de información sobre el desarrollo productivo y empresarial (Alburquerque, 2003).

En cuanto a las capacidades institucionales referentes a las relaciones intergubernamentales para la promoción económica de los municipios, su principal impulso debe ser la cooperación formal continua: 1) verticalmente, entre los diferentes niveles de la administración pública, y 2) horizontalmente, en la municipalidad y con los diferentes actores sociales o agentes económicos locales (Agranoff y McGuire, 1999). Ambas situaciones deben dar idea del grado de desarrollo de las capacidades institucionales. Se puede conocer su alcance, por un lado, conociendo si se aprovechan o no los programas federales y estatales, y por otro, si fomentan la asociatividad empresarial y municipal mediante espacios de diálogo permanentes y la fluidez de la circulación de información.

En México, además de agencias federales y estatales que promueven programas de desarrollo económico, existen interconexiones horizontales a nivel nacional por medio de organizaciones creadas para apoyar a los municipios, entre ellas la Asociación de Municipios de México, A.C. (AMMAC), el Centro de Servicios Municipales Heriberto Jara, A.C. (CESEM), el Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal (INAFED) y la Asociación de Autoridades Locales de México, A.C. (AALMAC), que promueven la vinculación y el intercambio de experiencias para contar con estrategias de búsqueda de financiamiento de proyectos, construcción de guías generales para consolidar las políticas, asistencia técnica y acceso a recursos, entre otras actividades.

Cuadro 3
Grado de desarrollo de las relaciones intergubernamentales de los municipios

Acción	Relación intergubernamental	Grado de desarrollo de capacidad
Asociatividad empresarial y a nivel municipal mediante espacios de diálogo permanentes.	<ul style="list-style-type: none"> • El 12 por ciento de los municipios se asociaron con otros municipios, el 6 por ciento para el fomento económico y el 5 por ciento para facilitar el acceso a recursos y créditos. 	Esporádica y poco difundida.
Fluidez en la información.	<ul style="list-style-type: none"> • El 15 por ciento de los municipios recibieron información de instituciones federales de fomento al desarrollo económico y el 5 por ciento de instituciones y organismos internacionales. • El 35 por ciento de los municipios ha enviado a sus funcionarios a participar en seminarios para compartir experiencias con instituciones gubernamentales respecto al fomento del desarrollo económico. 	Esporádica y poco difundida.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENDIM (2000).

En esta área falta mucho por hacer, pues tales indicadores muestran que los esfuerzos de colaboración entre municipios y el intercambio de información son incipientes. En cuanto a las capacidades intergubernamentales verticales, éstas dependerán de la labor de cada una de las entidades federativas, por lo que su desempeño institucional debe ser evaluado en lo particular. Sin embargo, el arraigo de la tradición centralista aún impacta negativamente este tipo de habilidades, sobre todo por la debilidad de las instituciones del municipio.

c) Marco regulatorio

Se construye como un cambio para mejorar el desempeño, el costo y la calidad de las regulaciones, así como los correspondientes trámites gubernamentales (OCDE, 2000). Tiene efectos positivos no sólo porque facilita el intercambio en el mercado, sino porque su eficiencia permite que éste sea competitivo y, por lo tanto, aliente la atracción y expansión de la inversión, el ahorro y la innovación de tecnologías. En este sentido, las capacidades institucionales se desarrollan por medio de una permanente y suficiente mejora regulatoria que resuelva problemas de eficiencia y equidad en el entorno local. Es decir, la efectividad de los cambios institucionales en este ámbito se genera una

vez que los mecanismos jurídicos –como los derechos de propiedad, los contratos y la legislación– son suficientes, están completos y han sido actualizados.

El desarrollo institucional en cuanto a la mejora regulatoria de México es débil porque, de acuerdo con la ENDIM, tan sólo el 6 por ciento de los municipios cuenta con un reglamento de promoción económica y el 65 por ciento no ha desarrollado un reglamento para su administración.

d) Relación gobierno - sociedad

La calidad de la relación gobierno-sociedad depende del ejercicio honesto y de la rendición de cuentas. Para ello se requiere sobre todo la formalización de mecanismos institucionales como la participación ciudadana, la transparencia en la información pública y la rendición de cuentas. Como capacidad institucional, puede ser medida cuando los ciudadanos evalúan el desempeño de los gobiernos municipales por la cobertura de la difusión de la información que proporcionan –que abarca desde los impresos hasta la Internet–, si se asegura el cumplimiento de las normas y acciones del gobierno mediante restricciones en su campo de acción y con la aplicación de sanciones a los funcionarios corruptos (Pineda, 2000).

El nivel de participación ciudadana y los mecanismos de rendición de cuentas y transparencia de la información en general están medianamente desarrollados, pero en algunos puntos tienden a ser bajos. De acuerdo con las encuestas a presidentes municipales del estudio realizado por el INDESOL y el INEGI, los porcentajes del cuadro 4 muestran la necesidad de institucionalizar la inclusión de los ciudadanos. La percepción de dichos funcionarios sobre la participación de los habitantes de sus municipios aparece en dicho cuadro:

Cuadro 4
Grado de desarrollo de la relación gobierno-sociedad en los municipios

Acción	Relación gobierno-sociedad	Grado de desarrollo de capacidad
Participación ciudadana.	<ul style="list-style-type: none"> • El 41 por ciento participan ampliamente y el 49 por ciento muy poco. • Entre las organizaciones o agrupaciones de participación ciudadana más comunes del municipio figuran: con el 48 por ciento COPLADEMUN, con el 30 por ciento consejos ciudadanos, con el 53 por ciento organizaciones comunitarias, y con el 41 por ciento organizaciones vecinales. 	Pocos mecanismos formales.
Rendición de cuentas y transparencia en la información pública.	<ul style="list-style-type: none"> • El 30 por ciento de los municipios realizó sesiones de cabildo abiertas en 1999. • El 98 por ciento de los municipios no cuenta con página <i>web</i> y tan sólo el 20 por ciento tiene acceso a la Internet. 	Pocos mecanismos formales

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENDIM (2000).

En resumen, la promoción económica tiene que ver con el buen desempeño de la gestión municipal, y su éxito dependerá en gran medida de la capacidad de dirección y coordinación de los gobiernos, es decir, de sus capacidades institucionales.

4.1 La promoción económica municipal

La promoción económica inicia en el país como tarea de los municipios a raíz de las reformas al Artículo 115 constitucional y como parte de su intervención en la elaboración de los programas de desarrollo regional. Su finalidad es fomentar economías de escala e inversiones y acciones conjuntas por medio de redes o regionalizaciones (colaboración intermunicipal). Corresponde también a los gobiernos municipales coordinar las acciones de los grupos sociales productivos enfocadas al desarrollo económico sustentable.

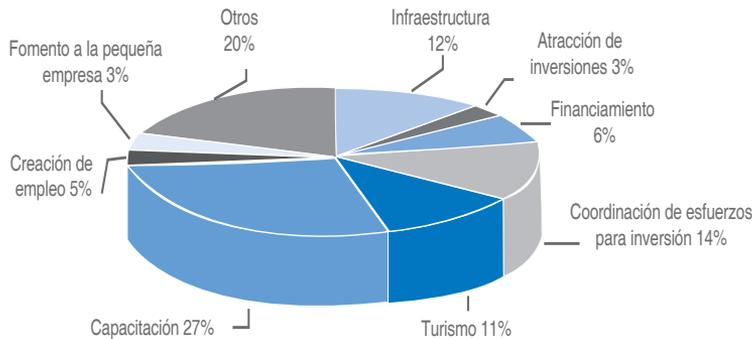
De acuerdo con Fleischmann y Green (1991), históricamente la promoción económica la han llevado a cabo las organizaciones empresariales, pero en la actualidad muchos gobiernos intentan controlarla. Según estos mismos autores, la tendencia durante los ochenta y los noventa del siglo pasado ha sido crear un buen clima de negocios para atraer grandes industrias o inversión interna para la exportación y el incremento de los ingresos de la localidad. Esta visión ha cambiado en cuanto a metas y estrategias para el desarrollo económico, que en algunas comunidades están ligadas a la urbanización, la inversión en infraestructura y la regulación ambiental, así como a los servicios locales y la cultura.

La promoción económica de los gobiernos municipales, de acuerdo con Arroyo y Sánchez (2003), tiene que ver también con la posibilidad de enfrentar los grandes procesos de globalización e industrialización, así como la difícil tarea que implican los cambios de tradiciones y de la cultura cívica. Ellos mismos destacan que a nivel municipal la promoción económica debe: 1) crear y consolidar iniciativas locales de ocupación o creación de pequeñas empresas; 2) apoyar iniciativas de promoción empresarial para fomentar valores empresariales; 3) inspeccionar y apoyar a las empresas de nueva creación, y 4) promover redes locales de formación e iniciativas de desarrollo económico mediante políticas del ayuntamiento para mejorar la capacitación del recurso humano, el conocimiento de los mercados y la oferta local.

En México las tendencias de los proyectos municipales de promoción económica en 2005, según datos del Premio Gobierno y Gestión Local⁶, se orientan a la capacitación, la coordinación para la inversión, el turismo, la creación de infraestructura y el financiamiento, como puede observarse en la gráfica 1.

⁶ Este premio es una iniciativa no gubernamental de la División de Administración Pública del Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) con cinco años de antigüedad y bajo los auspicios de la Fundación Ford. Cuenta con el apoyo de diversas instituciones, destacados expertos y estudiosos del municipio en México.

Gráfica 1
Porcentajes de programas enfocados al desarrollo económico de 66 municipios participantes en el Premio Gobierno y Gestión Local 2005



Fuente: Elaboración propia con datos de un compendio del Premio Gobierno y Gestión Local 2005 (*Prácticas municipales exitosas*, tomo v, editado por el CIDE y la Fundación Ford).

4.2 El caso del estado de Jalisco

Jalisco se encuentra en la región Centro-Occidente de México y cuenta con 126 municipios⁷. De acuerdo con el XII Censo General de Población y Vivienda 2000 del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el estado contaba con una población de más de 6,300,000 habitantes, que representaban el 6 por ciento de la población total del país. Según estos datos, el 55 por ciento de ellos se concentraban en cuatro municipios de la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG): Zapopan, Guadalajara, Tlaquepaque y Tonalá. Además, Jalisco tiene cuatro municipios “medianos” de tamaño considerable (con más de 100,000 y hasta 200,000 habitantes): Lagos de Moreno, Puerto Vallarta, Tlajomulco de Zúñiga y Zapotlán el Grande, los cuales concentran en conjunto el 8 por ciento de la población de Jalisco. Por otro lado, 11 municipios son “medianos” (más de 50,000 y menos de 100,000 habitantes), en los que vive el 11 por ciento de los jaliscienses. El 36 por ciento (45 de los municipios) son “pequeños”, casi medianos (más de 15,000 y menos de 50,000 habitantes) y suman el 18 por ciento de la población de la entidad. Por último, el 48 por ciento (60 de los municipios) son “pequeños” (desde poco menos de 2,500 hasta 15,000 habitantes) y concentran el 8 por ciento de la población estatal. En las dos últimas categorías se encuentra el 84 por ciento de los municipios de Jalisco.

De acuerdo con el Sistema de Cuentas Nacionales de México del INEGI, en 2003 Jalisco aportaba el 6.3 por ciento del producto interno bruto (PIB) y ocupaba el cuarto lugar nacional en este indicador. En el año 2000, según el Consejo Nacional de Población (CONAPO), doce municipios del estado presentaban un grado de desarrollo humano “alto”⁸: Chapala y Ocotlán (región Ciénega), Zapotlán el Grande (región Sur), Autlán de Navarro (región Costa Sur), Puerto Vallarta (región Costa Norte), Amatitán (región Valles), Ixtlahuacán de los Membrillos, Tlaquepaque, Juanacatlán, Acatlán de Juárez, Guadalajara y Zapopan (región Centro). La mayoría de los municipios presentan un grado

⁷ Para efectos de este estudio, el número de municipios es de 124, ya que después del año 2000 se crearon dos municipios más en Jalisco: San Ignacio Cerro Gordo y Capilla de Guadalupe.

de desarrollo humano “medio alto”, y sólo hay uno con grado de desarrollo humano “medio bajo”, pero ninguno presenta un grado de desarrollo “bajo”.

a) Medidas importantes de ordenamiento legal y administrativo estatales, federales y municipales para la promoción económica

La promoción económica se fundamenta en los artículos 25 y 26 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, de los que se desprenden la Ley de Planeación Federal y la Ley de Planeación para el Estado de Jalisco y sus Municipios, con sus respectivos reglamentos. El reglamento de la segunda establece la organización del Sistema Estatal de Planeación Democrática y precisa que estará integrado por el Comité de Planeación para el Desarrollo del Estado de Jalisco (COPLADE) y el Comité de Planeación para el Desarrollo Municipal (COPLADEMUN) de cada municipio. El COPLADE está conformado por un consejo general, los órganos ejecutivos y la coordinación general. El primero actúa como una estructura institucional compuesta por todas las entidades de la administración pública estatal y federal, el segundo es un organismo colegiado pluridisciplinario integrado por profesionistas expertos que representan a organismos públicos y privados, y la coordinación general funciona como una entidad auxiliar del Poder Ejecutivo del Estado de Jalisco.

Para promover la creación de comités para la planeación económica local, el Congreso estatal promulgó la Ley para el Fomento Económico y la Ley Orgánica de Jalisco y sus Municipios. La Ley para el Fomento Económico del Estado de Jalisco es aplicable a la Secretaría de Promoción Económica del Estado de Jalisco (SEPROE), al Consejo Estatal de Promoción Económica, al Sistema Estatal de Información Jalisco, así como a los municipios, según sus atribuciones.

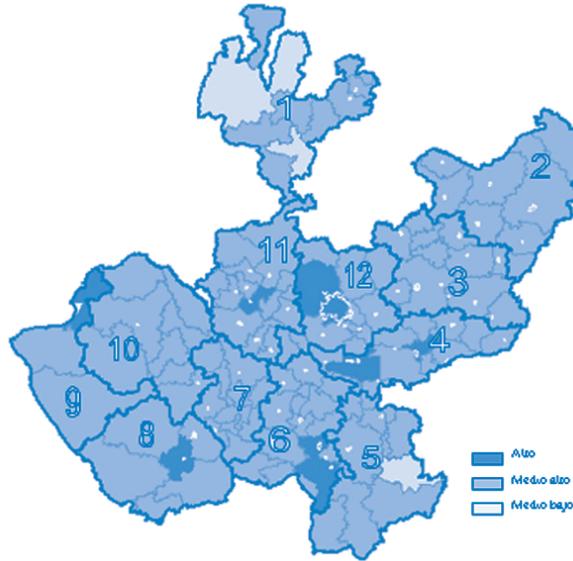
La SEPROE es la instancia encargada de promover, dirigir y fomentar el crecimiento equilibrado y el desarrollo sustentable. Para ello cuenta con dos unidades administrativas, una para la coordinación general de la competitividad empresarial y otra para coordinar la promoción externa y la inversión. La Dirección General de Promoción Regional Sectorial de la SEPROE coordina todos los trabajos de fomento, inversión y desarrollo económico con los municipios y las regiones de Jalisco, para lo cual las agrupa en pares para llevar a cabo sus funciones mediante seis direcciones de área regionales: 1) Altos Norte-Altos Sur; 2) Centro-Ciénega; 3) Valles-Norte; 4) Sierra de Amula-Costa Sur; 5) Sur-Sureste, y 6) Sierra Occidental-Costa Norte. Las regiones están integradas por un número distinto de municipios, la que tiene más es la región Sur con 16 y la que cuenta con menos es la Costa Norte, que tiene tres.

Cada ayuntamiento decide si instala o no una oficina de promoción económica. Casi todos los municipios “pequeños” tienen la suya, que por lo general es atendida por una o dos personas. Según datos de la SEPROE, todos los municipios tienen un COPLADEMUN y las 12 regiones cuentan con un

⁸ El Índice de Desarrollo Humano mide los logros alcanzados por los municipios en la prestación de bienes y servicios a la población, para que ésta pueda tener acceso a las condiciones necesarias para tener una vida prolongada y saludable, así como vivir de manera digna y poder aprovechar sus capacidades (Gobierno del Estado de Jalisco, 2005).

subcomité para el desarrollo regional. Además, la totalidad de las regiones reciben el apoyo de una unidad técnica regional. En 2005 esta misma institución señaló que se propusieron más de 3,000 proyectos municipales y regionales para hacer mejoras en infraestructura básica, productividad y competitividad.

Mapa 1
Regionalización de Jalisco e índice de desarrollo humano en 2000 (CONAPO)



Fuente: Elaborado por el Programa de Georreferenciación de Información Socioeconómica para el Desarrollo (PROGISDE) de la Universidad de Guadalajara, con base en datos del Índice de Desarrollo Humano de 2000 (CONAPO) y la regionalización administrativa del estado de Jalisco de 1998.

Con respecto a la competitividad y la integración territorial, Jalisco cuenta actualmente con ocho proyectos⁹ en 7 regiones y más de 370 programas federales y estatales de las secretarías de Economía (SE), de Turismo (SECTUR), de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), de Desarrollo Social (SEDESOL), del Trabajo y Previsión Social (STPS), de los sistemas Desarrollo Integral de la Familia (DIF) municipales, del Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas en Solidaridad (FONAES), de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), de Nacional Financiera (NAFIN), Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa, A.C. (FUNTEC), Comisión Nacional Forestal (CONAFOR), Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Sin embargo, la SEPROE reconoce que, ante la falta de capacidad técnica de los municipios para la promoción del desarrollo local y regional, dichos instrumentos de planeación no se han aprovechado debidamente y los funcionarios públicos aún no tienen la capacidad ni el liderazgo para poner en práctica las ideas de los planes y las agendas de desarrollo.

⁹ 1) Impulso Socioeconómico, 2) Regeneración y Aprovechamiento Turístico y Acuícola Lago de Chapala, 3) Desarrollo Integral del Sur, 4) Fortalecimiento de los municipios fronterizos, 5) Corredor Ecoturístico Sierra del Tigre, 6) Proyecto Integral Costa Alegre, 7) Corredor Ecoturístico-Productivo, y 8) Consolidación Cultural Guachimontones y Paisaje Cultural Agavero.

b) Análisis de las capacidades institucionales de municipios “muy pequeños”, “pequeños” y “medianos” de Jalisco

Para identificar el grado de desarrollo de las capacidades institucionales en la promoción económica de los 126 municipios de Jalisco, se realizaron 13 entrevistas semiestructuradas por teléfono a los encargados de las 115 oficinas de promoción económica, y se tomó una muestra aleatoria de municipios “muy pequeños”, “pequeños” y “medianos”, dejando fuera los municipios “grandes” y los de la Zona Metropolitana de Guadalajara. Intentamos apreciar los alcances institucionales de los “pequeños” –pero casi medianos– y los “medianos”, ya que el 97 por ciento de los municipios de Jalisco se encuentran en estas categorías. Se hicieron entrevistas a funcionarios de seis municipios “muy pequeños”, cinco “pequeños” –casi medianos– y dos “medianos”.

Los resultados, además de que indican el nivel del desarrollo de las capacidades institucionales, permiten conocer un poco el contexto territorial en el que interactúan los agentes locales y regionales para lograr el desarrollo económico. El análisis de nuestro marco conceptual mediante las preguntas estratégicas nos llevó a la conclusión de que la mayoría de los municipios “muy pequeños”, “pequeños” –casi medianos– y “medianos” de Jalisco no cuentan con la estructura óptima para la promoción económica local y regional, sobre todo por su ineficiente dotación de bienes y servicios públicos. En ellos no sólo destaca la carencia de bienes públicos para la prestación de servicios como el abastecimiento de agua, sino la ausencia de proyectos para su protección y saneamiento.

Obtuvimos respuestas que nos permiten inferir que estos municipios no presentan la estructura organizativa que les permita crear espacios productivos para competir en los mercados, pues cada día tienen menos población y mayores responsabilidades de gobierno y administrativas. Por otro lado, no se percibe el interés económico de los ciudadanos, sobre todo porque sigue habiendo altos flujos de migración, pocos conocimientos técnicos, escasa cultura ambiental y negocios en muy pequeña escala. Por eso, aparte de que se requiere infraestructura básica (que incluye los servicios públicos), la demanda per cápita y la densidad poblacional no garantizan que la asignación de bienes y servicios públicos ayude a desarrollar economías de escala con bajos costos de transacción.

Las características de estos municipios no permiten lograr niveles aceptables de equidad y eficiencia en la distribución de bienes y servicios públicos. En primer lugar porque su tamaño no es el óptimo, pues de acuerdo con la teoría de los clubes de Buchanan, que se relaciona con la búsqueda del tamaño óptimo de un “club” (el cual puede ser, por ejemplo, un gobierno municipal) en cuanto a la provisión de bienes y servicios, el tamaño óptimo debe ser igual o más grande que el mínimo en la escala de eficiencia. Así, el retorno social y privado de las inversiones en infraestructura social y física es muy limitado si se compara con el de municipios o regiones con mayor población y actividad económica.

Los esfuerzos por superar estas limitaciones dependerán de las políticas de promoción económica del gobierno de Jalisco, orientadas a la creación de estrategias para alcanzar un desarrollo local

y regional sustentable y a la disminución de las desigualdades territoriales, básicamente por medio de la planeación territorial. Sin embargo, para que ésta se dé tiene que haber consenso e interacciones entre los ciudadanos y el gobierno, así como colaboración intermunicipal. Para poner en marcha proyectos de esta naturaleza, que organicen a la sociedad civil y a los funcionarios públicos, se necesita institucionalizar la coordinación gobierno-ciudadanos y la colaboración entre municipios, es decir, que los agentes económicos locales actúen para lograr el bienestar común y no en su beneficio personal, coordinándose con el gobierno municipal y las dependencias de otros gobiernos que instrumentan programas de desarrollo.

En estas tareas el COPLADE, como órgano desconcentrado del Poder Ejecutivo del Estado de Jalisco, y los seis subcomités regionales ya mencionados realizan la planificación del desarrollo económico de manera sustentable a nivel estatal y regional, pero el COPLADEMUN no participa del todo en la planeación local aún cuando tiene atribuciones que la ley le ha conferido para ello. De hecho, todos los entrevistados de municipios “muy pequeños” y “pequeños” manifestaron que su COPLADEMUN revisa sólo aspectos que tienen que ver con el desarrollo social y la obra pública, pero no los relacionados con la promoción económica.

Aunque estas limitaciones aparentemente forman un círculo vicioso por falta de coordinación entre los gobiernos y otros agentes en una planeación integral, las instancias estatales intentan cubrir con proyectos regionales la ausencia de propuestas del COPLADEMUN y consideran áreas estratégicas para lograr un desarrollo sustentable tomando en cuenta los recursos naturales, los flujos de migración interna e internacional, las oportunidades de negocios, los procesos de cambio tecnológico y ecológico y la desigualdad o equidad socioeconómica de los habitantes, así como el capital social y las instituciones.

Un ejemplo es el proyecto denominado Estrategia para el Fortalecimiento de la Planeación y el Desarrollo Municipal y Regional 2001-2007, en el cual el COPLADE hace un diagnóstico y propone fortalecer la competitividad e integración territorial aprovechando los recursos naturales, históricos, culturales y productivos de algunas regiones de Jalisco. Aunque estos proyectos están en marcha y pretenden fomentar la cooperación y el aprendizaje de los agentes locales, no todas las regiones cuentan con ellos. Sin embargo, se publica una infinidad de convocatorias para programas y ordenamientos estatales y federales de apoyo con créditos, becas, fomento del empleo y creación de pequeñas empresas, así como mediante la capacitación de recursos humanos. Las oficinas de promoción económica de los municipios centran su atención en programas de dichos niveles, que sólo requieren gestoría, de manera que los responsables no están obligados a realizar actividades innovadoras que demanden mayor esfuerzo y responsabilidad. No obstante, la dependencia política, el clientelismo y la falta de espacios colectivos para la acción inhiben y confunden a la ciudadanía.

El modelo de promoción económica de los municipios de Jalisco intenta transformar a los individuos y las relaciones intergubernamentales. Los cambios necesarios para ello se fundamentan en el marco legal, pero las reglas del juego para hacerla no han sido establecidas formalmente para desempeñar estas nuevas responsabilidades, y si existen, no han sido actualizadas. En cambio, a

nivel estatal hay un marco legal y convenios que promueven la cooperación intergubernamental para poner en marcha estrategias productivas enfocadas en el desarrollo regional, pero no proyectos con objetivos estratégicos y líneas de acción para todas las regiones.

Las que sí abarcan todo el estado son las instituciones de carácter formativo, como el Sistema Estatal de Información Jalisco (SELJAL), con bases de datos económicos, y la COPLADE, que tiene programas para hacer investigación e instrumentar políticas públicas orientadas al desarrollo de Jalisco en general. En el aspecto tecnológico, la COPLADE se enfoca en las Unidades Técnicas de Apoyo (UTEA) al desarrollo regional y sectorial, y los Equipos Técnicos Locales (UTL) en las instancias de apoyo a los subcomités regionales y el COPLADEMUN, estas dos últimas como mecanismos de participación social. La ejecución y coordinación de los planes estratégicos, que incluyen talleres de planeación, están a cargo de la SEPROE.

Aunque dicha planeación para la competitividad empresarial, la promoción externa y la inversión, prácticamente se instrumentan a través de esta Secretaría, la gran mayoría de los municipios “muy pequeños” y “pequeños” no tienen planes concretos. Al parecer, éstos desconocen la existencia de planes estatales, pero afirman que están implícitos en sus planes de desarrollo.

El modelo ideal para la promoción económica prevé funciones de asociación (cadenas productivas, alianzas, etc.), participación (COPLADEMUN, COPLADEREG¹⁰, entre otros) y promoción (estrategias regionales, sectoriales y acciones diferenciadas). Aunque el modelo institucional de Jalisco incluye y pone en práctica estos aspectos de manera integral, sus principales carencias son la falta de institucionalización para la corresponsabilidad gobierno-ciudadano en la gobernanza, y de conocimiento acerca de la organización espacial en los municipios. Dicho modelo no sólo requiere tiempo para su construcción, también demanda el debilitamiento de prácticas institucionales que no favorecen el crecimiento en general (clientelismo, paternalismo, autoritarismo, apatía ciudadana y cacicazgos), que se arraigaron en México durante los 70 años del presidencialismo.

Los esfuerzos de las oficinas de promoción económica de los municipios “muy pequeños” y “pequeños” no se enfocan en proyectos de factibilidad para la creación de espacios productivos. Para que esto ocurra hace falta la concertación entre la sociedad y el gobierno sobre las prioridades de la población tomando en cuenta su interacción territorial, aspecto que no se cumple por falta de recursos y por el mínimo avance de las capacidades institucionales. El contexto institucional en que se promueve el desarrollo económico local no considera objetivos y valores sociales y ambientales para conformar la plataforma mínima del desarrollo regional sostenible, y es difícil realizar proyectos de factibilidad para una unidad territorial autónoma. En cuanto a las políticas públicas municipales, aún no se ha podido concretar una visión común de todos los agentes locales y regionales que se enfoque en la administración de los recursos para el desarrollo sustentable de largo plazo.

¹⁰ Comités de Planeación y Desarrollo Regional.

Si los agentes de gobiernos municipales “muy pequeños” y “pequeños” no tienen las aptitudes y habilidades suficientes para el manejo de recursos e inversiones públicas, es necesario hacer cambios estructurales, pues los municipios aún no cuentan con una sólida capacidad administrativa, técnica y de asociación-vinculación como para considerarlos entidades autónomas capaces de coordinar y promover el desarrollo local y regional sustentable. En lo administrativo, el 85 por ciento de los “muy pequeños” y el 60 por ciento de los “pequeños” donde se hicieron entrevistas no cuentan con planes de promoción económica. Además, los funcionarios encargados de realizar esta actividad no conciben las normas que rigen la planeación económica ni el alcance de sus funciones, pues su perfil no responde a los retos y necesidades de los sectores económicos. Como consecuencia de ello, las acciones y los proyectos no siempre responden a los requerimientos y demandas de sectores específicos de la población de las regiones. Por el contrario, la mayor parte de las iniciativas de acción para municipios “muy pequeños” y “pequeños” provienen del “centro”, sea éste estatal o federal.

Todos los entrevistados de estos ayuntamientos saben que hay planes y programas de desarrollo sustentable, pero desconocen que la competencia de las unidades de promoción económica que ellos encabezan consiste en informar, vincular y organizar a la ciudadanía con los proyectos gubernamentales existentes para la creación de empleos, la reactivación o el inicio de empresas, de manera que se fortalezca la “vocación” del municipio mediante capacitación, financiamiento y aprovechamiento de los recursos naturales. Uno de los entrevistados, por otro lado, argumenta que sus posibilidades se limitan a recabar la autorización de los presidentes municipales y el cabildo para participar en los programas que les atañen. Al regidor comisionado para la promoción económica de un municipio pequeño le molestaba que el encargado de la oficina correspondiente no presentara oportunamente al cabildo la información de los trabajos realizados.

En lo técnico y administrativo, los ayuntamientos sólo tienen una oficina con uno o dos encargados, insuficientes para realizar labores de campo, administrativas y de relaciones públicas. Todos los responsables de oficinas de promoción económica pusieron de manifiesto la precariedad e insuficiencia de recursos económicos de los ayuntamientos, y el hecho que a las administraciones les urge mejorar la gestión de recursos financieros y de información. En muchos casos existen programas y recursos económicos de los gobiernos estatal y federal, pero los empleados municipales no tienen la información ni la capacidad para acceder a ellos.

En cuanto a la capacidad de cooperación intermunicipal y de vinculación con la sociedad, la fluidez de información como factor para llevar a cabo estas actividades presenta ciertas limitaciones. Una de ellas es la dificultad para ponerse de acuerdo con los presidentes municipales, cabildos y funcionarios, ya que tienen visiones diferentes y no siempre coinciden en prioridades, presupuestos y tiempos con otros municipios. La falta de continuidad en los programas, la rotación de funcionarios y los cambios de gobierno posiblemente debiliten la comunicación.

Los entrevistados tienen presente que la cooperación intergubernamental puede beneficiar a todos, pero sólo cooperarían con municipios colindantes si se les retribuye adicionalmente. Hay proyectos

de reciclaje de basura, grupos de producción y mercados regionales; pero no prevén la promoción económica para el desarrollo regional sustentable. Por ejemplo, manifestaron desconocer la factibilidad del manejo de cuencas para el desarrollo sustentable, pues no la perciben como una tarea relacionada con la promoción económica.

En cuanto a las relaciones intergubernamentales, casi todos los municipios han participado en redes regionales organizadas por la SEPROE y la Secretaría de Desarrollo Rural (SEDER); otros, en instituciones que promueven el turismo o la rama industrial del vestir. Los agricultores tienen espacios para el diálogo con la SEDER, pero en las respuestas se nota que a los ciudadanos no les interesa organizarse ni participar en las iniciativas de desarrollo económico.

Así mismo, en casi todas las entrevistas, las unidades de promoción económica desconocen que el municipio tiene oportunidades de negocios, y si las conocen, carecen de capacidad para asumir riesgos, innovar o promover las inversiones en infraestructura que fomenta la administración pública, a veces con el concurso de la iniciativa privada que tiene capacidad económica. Por otro lado, por más esfuerzos que hagan, las instancias estatales y federales encuentran que muchos de sus programas son rechazados por los agentes económicos. Es lo que sucede, por ejemplo, con el financiamiento para las microempresas, en que los altos intereses y los múltiples requisitos para recibir un crédito desalientan a los prospectos. En general, la ciudadanía, en lugar de aprovechar ampliamente este tipo de apoyos, demanda servicios públicos e infraestructura básica que garantice su seguridad y un mínimo de calidad de vida.

5. Espacios donde los municipios pueden realizar promoción económica

Los espacios donde tanto el gobierno municipal como los ciudadanos pueden tener una alta factibilidad y probabilidad de éxito en la promoción económica se relacionan con la interacción entre protección del medio ambiente, prestación de servicios, seguridad e infraestructura, capacitación de recursos humanos e investigación para la innovación.

a) Regionalización y nuevas formas de cooperación intergubernamental

Como vimos en el marco conceptual, las regiones y municipios son los espacios óptimos para la promoción económica, y la mejor instancia para que ésta funcione son los gobiernos locales. Para lograrlo se necesita más cooperación entre los promotores de la economía local y los ciudadanos. Para que los COPLADEMUN se enfoquen en la promoción económica, los ayuntamientos tienen que destinar más recursos financieros para institucionalizarlos, de manera que en ellos se discutan conceptos como la promoción de prácticas sostenibles, el fortalecimiento de los valores sociales y una imagen local y regional de negocios. Por ejemplo, la falta de liquidez económica impide a muchos participantes desplazarse a los puntos de reunión. Sin embargo, cualquiera que sea la situación monetaria de los agentes económicos, los estímulos o las sanciones hacen cambiar sus comportamientos. Existe un fondo económico para los gastos de operación, pero hay que reforzarlo.

Las instancias de promoción económica requieren una estructura organizacional adecuada para obtener recursos y promover programas, así como para hacer conciencia sobre el potencial de estas actividades y realizarlas de manera eficiente, porque los empleados desempeñan otras funciones totalmente diferentes. Todos los agentes locales y funcionarios municipales deben tener una visión común del desarrollo regional.

b) Cambio institucional

Puesto que los recursos institucionales son limitados, los gobiernos de municipios “pequeños” pueden promover su economía asociándose con otros y con la participación de los ciudadanos. Las acciones de promoción económica deben ser constantes, eficientes y formales, por eso hay que hacer una planeación con tareas enfocadas en el desarrollo sustentable, institucionalizar los espacios de concertación social utilizando tecnologías de la información y establecer el servicio público de carrera en esta área. Se necesita la inducción para que los funcionarios entiendan que su participación y la magnitud de sus responsabilidades derivarán en enfoques sectoriales de dimensión regional. Esto puede consolidarse a partir del conocimiento de las diversas líneas de acción para una promoción económica integral y no sólo como gestores de programas gubernamentales de niveles más altos. Mientras no sean los ciudadanos quienes realicen las acciones de promoción económica, el desarrollo institucional será lento. Pero si los funcionarios y ciudadanos tienen conocimiento local, están en capacidad de lograr:

1. Una coordinación horizontal y vertical más fuerte orientada al desarrollo económico regional sustentable entre participantes locales y regionales, es decir, entre agentes locales y funcionarios.
2. El incremento de su legitimidad mediante el fortalecimiento de los espacios de diálogo y cooperación intermunicipal.
3. Mayor eficiencia administrativa cuando las ideas, métodos y calidad de formación de funcionarios y agentes locales se emplean en planes enfocados en el desarrollo regional y local sustentable.
4. La disminución de la incertidumbre y una mejor motivación de la ciudadanía, debido a la mejor rendición de cuentas y a la mayor transparencia en la información pública gracias a la participación de los ciudadanos.
5. Eficacia y eficiencia cuando el marco legal es completo y ha sido actualizado, lo cual permite reducir los costos de transacción.
6. Fortalecimiento de una visión compartida sobre la administración del medio ambiente y su relación con las políticas públicas.
7. Acuerdos financieros y estrategias de negociación en gran escala que favorezcan a municipios “muy pequeños” y “pequeños” a nivel regional.

7. Conclusiones

Las capacidades institucionales de los ayuntamientos para la promoción económica pueden orientarse al impulso del desarrollo local y regional. Su creación y reforzamiento hacen posible una mejor coordinación entre gobiernos y agentes locales para que los municipios tengan un espacio productivo capaz de competir en los mercados. Sin embargo, la factibilidad de dotarlos de bienes y servicios públicos es determinante para una promoción económica local y regional efectiva.

Otro reto que enfrentan en este campo es satisfacer la demanda de información y contar con una visión compartida por todos los agentes locales para planear e instrumentar políticas de desarrollo regional. Para enfrentarlo hace falta un cambio institucional en cuanto a la corresponsabilidad gobierno-ciudadano, nuevas formas de cooperación intergubernamental, mejora regulatoria, capital social y el servicio civil de carrera de los funcionarios públicos municipales. Las instituciones deben tener mayores y más complejas expectativas acerca de lo que debe hacer un gobierno municipal en cuanto a la promoción económica y el desarrollo regional sustentable. Para tal efecto, los municipios pueden elaborar y poner en práctica estrategias de promoción económica como la creación de un clima de negocios, coordinar la regulación ambiental, mejorar los servicios públicos locales, el impulso de redes locales de formación, fomentar la cultura empresarial y una adecuada gestión de sus recursos.

Aunque la promoción económica municipal de México se inclina por la capacitación, la coordinación para invertir, el turismo, la infraestructura y el financiamiento, en los municipios “pequeños” de Jalisco no existe planeación. Por lo general, las actividades de las oficinas de promoción económica se relacionan con el concurso y la aplicación de programas estatales y federales. Esto se debe a que las capacidades institucionales en este ámbito no son fuertes y la infraestructura básica, el tamaño de los municipios y la información empresarial –escasa en cuanto a las oportunidades de negocios y las características del tejido productivo– no son los óptimos en la mayoría de ellos, lo cual desincentiva el liderazgo y la promoción del consenso ciudadano. Si bien son palpables las iniciativas del gobierno de Jalisco en que se contemplan proyectos regionales y de colaboración intergubernamental, para que éstos sean eficientes debe considerarse la planeación del desarrollo económico local y regional “desde abajo” por medio de los 126 COPLADEMUN. Pero este mecanismo de participación ciudadana se enfoca en el desarrollo social y la obra pública.

El cambio de los agentes públicos y privados se está dando lentamente. Con el fin de agilizarlo hay que introducir nuevos conceptos para elaborar y evaluar las políticas públicas en aspectos que incluyen contextos socioespaciales, de factibilidad de proyectos locales y regionales, de acción colectiva, de capital social y territorial¹¹. Los gobiernos federal, estatal y municipal catalizan e impulsan iniciativas emprendedoras que prestan buenos servicios a la ciudadanía. Conviene que sus líneas de trabajo futuro consideren:

1. El costo-beneficio o la rentabilidad social de las políticas públicas para la promoción económica, mediante la determinación del nivel de factibilidad de los proyectos regionales enfocados en resolver los problemas de regionalización y competitividad.
2. La generación de conocimiento acerca de qué tan prácticos son los modelos regionales para la competitividad e integridad territorial. Esto significa analizar los resultados en términos de corresponsabilidad gobierno-ciudadano, gobernanza y organización espacial integral, así como su inclusión en las políticas públicas para la promoción económica.

¹¹ El capital territorial de acuerdo con la OECD (2001) se define como “el área específica de un mismo país que se determina con factores como la situación geográfica, su tamaño, el factor de dotación de producción, el clima, las tradiciones, los recursos naturales, la calidad de vida o las economías de aglomeración ofrecidas por sus ciudades, así como sus centro de fundación y zonas industriales u otras redes de negocios que reducen los costes de transacción”. Otros factores que determinan el capital territorial según esta misma organización son el capital social (como entendimientos, costumbres y normas informales) y el entorno, que es el resultado de una combinación de “instituciones, normas, prácticas, productores, investigadores y políticas que hacen posible un cierta creatividad e innovación”.

3. Finalmente, sería interesante analizar el proceso de autonomía y especialización municipal revisando los incentivos de la sociedad civil y el mercado al proporcionar servicios, infraestructura e información. Esto significa que se le debe dar la debida importancia al desarrollo adecuado de la capacidad de acción colectiva, la disposición a actuar en forma coordinada y la existencia de un consenso básico territorial, e incluso al sentido de apropiación del proceso de cambio por todos los agentes.

Bibliografía

- Acosta, José (1999), *Las relaciones políticas de los gobiernos locales*, Centro de Servicios Municipales Heriberto Jara, A.C., México.
- Agranoff, Robert (2001), "Managing within the matrix: Do collaborative intergovernmental relations exist?", en *Publius*, vol. 31, núm. 2, pp. 31-56.
- Agranoff, Robert y McGuire, Michael (1999), "Expanding intergovernmental management's hidden dimensions", en *The American Review of Public Administration*, núm. 29, pp. 352-369.
- Agranoff, Robert y McGuire, Michael (1998), "Multinetwork management: Collaboration and the hollow state in local economic policy", en *Journal of Public Administration Research and Theory*, núm.1, pp. 67-91.
- Alburquerque, Francisco (2003), "Curso orr: Estrategias para el desarrollo económico local", Instituto de Economía y Geografía, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid.
- Alburquerque, Francisco (2001), "Gobiernos locales y desarrollo económico en América Latina", en J. Göske (ed.), *La dimensión local del desarrollo: enfoque territorial, tejido productivo local, concertación de actores y aprendizaje para la acción*, Fundación Friedrich Ebert, Santiago de Chile, en http://www.redelaldia.org/ver.php3?id_article=1053&var_recherche=alburquerque.
- Arroyo Alejandro, Jesús (2001), "Hacia un esquema analítico para el estudio de la distribución geográfica de la población en México", en Boris Graizbord y Judith Zubieta (coords.), *Distribución territorial de la población. Estrategias de política*, El Colegio de México, México, pp. 23-45.
- Arroyo Alejandro, Jesús y Sánchez Bernal, Antonio (2003), "Políticas municipales para la promoción del desarrollo económico regional", en Enrique Cabrero Mendoza (coord.), *Políticas públicas municipales. Una agenda en construcción*, Centro de Investigación y Docencia Económicas/Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 87-128.
- Ayala Espino, José (1996), *Mercado, elección pública e instituciones. Una revisión de las teorías modernas del Estado*. Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa, México.
- Barrios, David y Barrios, Sharon (2004), "Reconsidering economic development: The prospects for economic gardening", en *Public Administration Quarterly*, vol. 28, núms. 1-2, pp. 70-101.
- Boex, Jamie, Martínez-Vázquez, Jorge y Timofeev, Andrey (2004), "Subnational government structure and intergovernmental fiscal relations", en *International Studies Program Working Paper Series*, en AYSPS, GSU paper 0401, International Studies Program, Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University.
- Cabrero Mendoza, Enrique (2004), "Capacidades institucionales en gobiernos subnacionales de México. ¿Un obstáculo para la descentralización fiscal?", en *Gestión y Política Pública*, vol. XIII, núm. 3, pp. 753-784, en http://www.gestionypoliticapublica.cide.edu/num_anteriores/Vol.XIII_NoIII_2dosem/Cabrero.pdf (consultado el 7 de noviembre de 2005).
- Cabrero Mendoza, Enrique (2000), "Gerencia pública municipal: marco de análisis estratégico para la toma de decisiones en gobiernos municipales", en Enrique Cabrero Mendoza y Gabriela Nava Campos (coords.), *Gerencia pública municipal. Conceptos básicos y estudios de caso*, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE)/Miguel Ángel Porrúa, México.

- Carroll, Michael y Stanfield, James Ronald (2001), "Sustainable regional economic development", en *Journal of Economic Issues*, vol. 35, núm. 2, pp. 469-476.
- Casanova, Fernando (2004), *Desarrollo local, tejidos productivos y formación*, Centro Interamericano de Investigación y Documentación sobre Formación Profesional-Organización Internacional del Trabajo, Montevideo.
- Castillo, Arturo del (2003), "Transformación institucional en organizaciones gubernamentales", en David Arellano, Enrique Cabrero y Arturo del Castillo (coords.), *Reformando al gobierno: una visión organizacional del cambio gubernamental*, Centro de Investigación y Docencia Económicas/Miguel Ángel Porrúa, México.
- Centro de Investigaciones y Docencia Económicas (2005), *Premio Gobierno y Gestión Local, edición 2005, Prácticas municipales exitosas*, CIDE, México.
- Culebro, Jorge E. (2003), "Cambio estructural", en David Arellano, Enrique Cabrero y Arturo del Castillo (coords.), *Reformando al gobierno: una visión organizacional del cambio gubernamental*, Centro de Investigación y Docencia Económicas/Miguel Ángel Porrúa, México.
- Darmohraj, Andrew (2004), "Relación público-privado en municipios. Identificación de capacidades institucionales en gobiernos locales para la captación de inversiones", Departamento de Administración de la Universidad de San Andrés, Argentina, en <http://www.udes.a.edu.ar/departamentos/administracion/publicaciones/workp/archivos/48.pdf> (consultado el 14 de noviembre de 2005).
- Durant, Robert F. (2000), "Whither the neoadministrative state? Toward a polity-centered theory of administrative reform", en *Journal of Public Administration Research and Theory*, vol. 10, núm. 1, pp. 79-109.
- Feiock, Richard C. (2002), "A quasi-market framework for development competition", en *Journal of Urban Affairs*, vol. 4, núm. 2, pp. 123-142.
- Fleischmann, Arnold y Green, Gary P. (1991), "Organizing local agencies to promote economic development", en *American Review of Public Administration*, vol. 21, núm. 1, pp. 1-14.
- Gargan, John (1981), "Consideration of local government capacity", en *Public Administration Review*, vol. 41, núm. 6, pp. 649-658.
- Gobierno del Estado de Jalisco, Secretaría de Promoción Económica (SEPROE), Documento base de información general, "Escuela de formación transmunicipal", en <http://www.munimadrid.es/Principal/ayuntamiento/ServMuni/internacional/urbal/html/experjalisco.pdf> (consultado el 14 de noviembre de 2005).
- Gobierno del Estado de Jalisco, Secretaría de Desarrollo Humano, Cuadernos Estatales de Política Social No. 7 "Reporte de Indicadores Municipales para Jalisco", en <http://desarrollohumano.jalisco.gob.mx/index.html> (consultado el 24 de febrero de 2006).
- Gray, Andrew y Jenkins, Bill (1995), "From public administration to public management: reassessing a revolution", en *Public Administration*, vol. 73, núm. 1, pp. 75-99.
- Grey, David y Sadoff, Claudia (2005), "Agua para el crecimiento y desarrollo: un marco de trabajo para el análisis", documento base para el IV Foro Mundial del Agua, México.
- Guerrero, Omar (2003), "Nueva gerencia pública: ¿gobiernos sin política?", en *Revista Venezolana de Gerencia*, año 8, núm. 23, pp. 379-395, en <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/290/29002302.pdf> (consultada el 9 de enero de 2006).
- Guillén López, Tonatiuh (1998), "Política municipal y partidos", en Carlos Garrocho Carlos y Jaime Sobrino (coords.), en El Colegio Mexiquense, A.C., México.
- Healey, Patsy; Khakee, Abdul; Motte, Alain y Needham, Barrie (1999), "European developments in strategic spatial planning", en *European Planning Studies*, vol. 7, núm. 3, pp. 339-355.
- Hood, Christopher (1991), "A public management for all seasons?", en *Public Administration*, vol. 69, núm. 1, pp. 3-19.
- Instituto Nacional de Desarrollo Social (INDESOL)/Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Encuesta Nacional sobre Desarrollo Institucional Municipal 2000, en: <http://www.indesol.gob>

- mx/indesol/comunicacion/documentos/Encuesta/Resultados%20Nal%20Encu_2000.htm (consultado el 18 de noviembre de 2005).
- Llorens, Juan Luis; Alburquerque, Francisco; Castillo, Jaime del (2002), *Estudio de casos de desarrollo económico local en América Latina*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, en: <https://www.iadb.org/sds/doc/MSM.114.pdf> (consultado el 18 de noviembre 2005).
- McGuire, Michael; Rubin, Barry; Agranoff, Robert y Richards, Craig (1994), "Building development capacity in nonmetropolitan communities", en *Public Administration Review*; vol. 54, núm. 5, pp. 426-433.
- Milward, Brinton H. y Provan, Keith G. (2000), "Governing the hollow state", en *Journal of Public Administration Research and Theory*, vol. 10, núm. 2, pp. 359-379.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2001), *Perspectiva territorial* de la OCDE, París.
- Pineda, Luis (2000), "Democracia y gobernabilidad desde el ámbito local", en Miguel, Bazdresh (coord.), *Gobiernos locales. El futuro político de México*, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente, Guadalajara.
- Pérez, Pedro (1998), "Municipios y servicios públicos en un contexto de descentralización y privatizaciones", en Carlos Garrocho y Jaime Sobrino (coords.), *Desarrollo municipal. Retos y posibilidades*, El Colegio Mexiquense, A.C., México.
- Rodríguez-Pose, Andrés (1999), "Instituciones y desarrollo económico", en *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, vol. 31, núm. 122, pp. 775-784.
- Rodrik, Dani (2000), "Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them", en *Studies in Comparative International Development*, vol. 35, núm. 3, pp. 3-31.
- Romero, Jorge Javier (1999), "Los nuevos institucionalismos: sus diferencias, sus cercanías", en Walter W. Powell y Paul J. Dimaggio (comps.), *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Sánchez Bernal, Antonio (2000), "Las posibilidades del desarrollo económico local en México", en Bazdresh, Miguel (coord.), *Gobiernos locales. El futuro Político de México*. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente, Guadalajara.
- Sánchez Bernal, Antonio (1998), "Relevancia de los estudios en desarrollo económico local. El caso de los municipios mexicanos", en *Revista Interamericana de Planificación*, Sociedad Interamericana de Planificación (SIAP), Ecuador, vol. xxx, núms. 117 y 118, pp. 238-250.
- Savitch, Hank (1998), "Global challenge and institutional capacity or how we can refit local administration for the next century", en *Administration & Society*, vol. 30, núm. 3, pp. 248-273.
- Woo Gómez, L. Guillermo (1999), "Planeación y desarrollo. Algunos aprendizajes de la planeación regional en Jalisco", documento presentado en el seminario Gobiernos locales. El futuro político de México, Investigadores en Gobiernos Locales Mexicanos (IGLOM), en <http://www.iglom.iteso.mx/PDF/gwoo.PDF> (consultado el 18 de noviembre de 2005).
- World Bank (2001), *Decentralization in the transition economies: Challenges and the road ahead*, The World Bank, Washington.
- Ziccardi, Alicia (2003), "El federalismo y las regiones: una perspectiva municipal", en *Gestión y Política Pública*, vol. xii, núm. 2, pp. 323-350, en <https://coplade.jalisco.gob.mx/files/dtm/PDR01norte.pdf> (consultado el 4 de noviembre de 2005).

Dimensiones de la segregación residencial en el Gran Córdoba (Argentina) y comparación con la Región Metropolitana de Campinas (Brasil)

Enrique Peláez
Leandro González
José M. Pinto da Cunha

Resumen Abstract

El presente trabajo propone un análisis comparativo de los patrones de segregación residencial en dos ciudades intermedias: Córdoba (Argentina) y Campinas (Brasil). Ambas han desarrollado un rápido crecimiento demográfico alentado por la actividad industrial, y se encuentran en un proceso de expansión hacia las periferias. Este crecimiento se produce en el marco de una ocupación territorial que expresa, con intensidad creciente, las diferencias socioeconómicas de la población. La investigación aplica los índices de disimilaridad de Duncan y de segregación de Rodríguez Vignoli en el Gran Córdoba, y coteja el grado de segregación residencial en esta ciudad con el diagnóstico realizado en la Región Metropolitana de Campinas por el Núcleo de Estudos Populacionais. El objetivo principal es detectar coincidencias y diferencias en la distribución espacial de la población según sus niveles de vida, a fin de observar si existe algún patrón común en estas ciudades. Asimismo se cotejan los indicadores calculados con algunas investigaciones realizadas en EE.UU. y Santiago de Chile.

This work compares the patterns of residential segregation in two medium-size cities: Córdoba (Argentina) and Campinas (Brazil). Both cities have quickly increased their population because of industrial activity, and they are in a suburbanization process towards the rural-urban fringe. This growth shows a land use that reveals, with growing intensity, the population's socioeconomic differences. This research investigation uses the Duncan index and Rodriguez Vignoli indexes of segregations for the Great Córdoba, and it compares the grade of residential segregation in this city with the diagnosis carried out in the Metropolitan Region of Campinas by the Núcleo de Estudos Populacionais. The main objective is to detect coincidences and differences in the spatial distribution of the population according to its living standards, in order to observe if there is any common pattern in these cities. These indicators are also compared with some researches carried out in USA and Santiago de Chile.

Palabras clave

segregación residencial, estudios urbanos, demografía, población

Keywords

residential segregation, urban studies, demography, population

Enrique Peláez, Universidad Nacional de Córdoba y Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, epelaez@ciudad.com.ar.

Leandro González, Universidad Nacional de Córdoba y Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, leandrogonzalez@yahoo.com.ar.

José M. Pinto da Cunha, Universidad de Campinas. NEPO, zemarcos@nepo.unicamp.br.

1. Introducción¹

El presente trabajo se propone un análisis comparativo de los patrones de segregación residencial en dos ciudades intermedias: Córdoba (Argentina) y Campinas (Brasil), con aproximadamente 1,5 y 2,3 millones de habitantes respectivamente. Ambas han desarrollado un rápido crecimiento demográfico alentado por la actividad industrial, y se encuentran en un proceso de expansión hacia las periferias. Este crecimiento se produce en el marco de una ocupación territorial que expresa, con intensidad creciente, las diferencias socioeconómicas de la población. Los estudios recientes sobre segregación residencial, como los de Kaztman (1999), Sabatini (1999) y Rodríguez Vignoli (2001), intentan dar cuenta de esta tendencia, a fin de estimar su magnitud y definir orientaciones de políticas que morigeren el efecto adverso del aislamiento urbano de los sectores más humildes.

La investigación aplica los índices de disimilaridad de Duncan y de segregación de Rodríguez Vignoli en el Gran Córdoba, y coteja el grado de segregación residencial en esta ciudad con el diagnóstico realizado en la Región Metropolitana de Campinas por el Núcleo de Estudos Populacionais (Universidad Estadual de Campinas, 2004). El objetivo principal es detectar coincidencias y diferencias en la distribución espacial de la población según sus niveles de vida, a fin de observar si existe algún patrón común en estas ciudades. Asimismo se cotejan los indicadores calculados con algunas investigaciones realizadas en EE.UU. y Santiago de Chile.

2. El concepto de segregación residencial

En primer lugar analizaremos el concepto de segregación residencial y por qué se le estudia. La idea de segregación territorial está relacionada con la existencia de diferencias en la distribución por categorías dentro de un grupo analizado. Por ejemplo, al analizar la segregación residencial por etnias encontramos en los Estados Unidos ciudades con un 10% de población negra, pero al descomponer el análisis en unidades menores o barrios aparecen algunos sin población negra y otros con más del 80%. Al respecto pueden mencionarse numerosos estudios que abordaron la problemática de la segregación racial en los Estados Unidos (Kish, 1961; Massey, 1979; Krivo y Kaufman, 1999; Jargowsky, 1996).

En Latinoamérica son más recientes las investigaciones sobre segregación residencial socioeconómica, que estudian la implicancia de la concentración de grupos con características socioeconómicas similares disminuyendo su interacción con el resto de la sociedad. Entre estos estudios podemos destacar a Kaztman (1999), Sabatini (1999), Rodríguez Vignoli (2001), entre otros.

En la definición conceptual de segregación residencial socioeconómica Sabatini (1999) señala que *“la segregación residencial es la aglomeración geográfica de familias de una misma categoría social”*. Rodríguez Vignoli (2001), por su parte, menciona dos dimensiones de la segregación residencial: la primera opera cuando, al existir varios grupos sociales, éstos no están dispersos por

¹ Trabajo presentado en el II Congreso de la Asociación Latinoamericana de Población, realizado en Guadalajara, México, del 3 al 5 de septiembre de 2006.

el territorio sino que se encuentran concentrados en una zona específica; la segunda dimensión está relacionada con la ausencia de interacción entre los diferentes grupos en espacios comunes.

Rodríguez Vignoli (2001) también presenta el problema de la unidad de referencia territorial en la que se hace el análisis de segregación y resalta la conveniencia de realizar los análisis a diferentes escalas. Por ejemplo, en el caso de Santiago de Chile podría existir una segregación leve al nivel de comunas y un incremento de esta segregación al interior de las comunas, es decir a nivel de distritos. Por otra parte Kaztman (1999) destaca como implicancia de la segregación residencial socioeconómica el hecho que disminuye las posibilidades de la población con bajos recursos y la expone a comportamientos de riesgo (embarazos adolescentes y criminalidad). Al reducirse los espacios y ocasiones de interacción entre las personas de diferentes condiciones sociales, se dificulta la posibilidad que los pobres incorporen modelos de rol y creencias de superación personal. Kaztman (1999) se pregunta también si al aislar los hogares de los pobres, se los aparta de las fuentes de activos. La ausencia de interacción sumerge a los pobres en el círculo de la pobreza del cual es difícil salir.

En los trabajos revisados al analizar el fenómeno de segregación residencial socioeconómica se observa que ésta ocurre a menor escala que la segregación residencial racial en los Estados Unidos. Este fenómeno se repite en la mayoría de las metrópolis latinoamericanas. Al respecto, Rodríguez Vignoli (2001)², al realizar una descripción teórica de qué es la segregación residencial socioeconómica y si existe o no, señala que los cambios estructurales operados a escala mundial, sumados a las tendencias hacia la liberalización de mercados de tierras, las condiciones de inseguridad en las ciudades y las pretensiones de exclusividad de los grupos sociales emergentes, han contribuido a aumentar este fenómeno. Posteriormente señala que segregación, desde el punto de vista sociológico, significa ausencia de interacción entre diferentes grupos, y esta misma palabra utilizada en un sentido geográfico implica desigualdad de distribución de los grupos analizados en el espacio físico.

Un tipo de segregación, no implica que exista el otro. En dicho trabajo Rodríguez Vignoli plantea una nueva metodología para medir la segregación residencial socioeconómica entre subunidades de distinta escala geográfica, basada en qué porción de la varianza de la variable analizada de la unidad mayor se explica por variaciones de la varianza de las subunidades respectivas. También realiza un análisis de los desafíos de investigación y de políticas que este tipo de estudios genera. Se señala que las políticas pueden actuar sobre: los costos del suelo, las políticas habitacionales urbanas (en particular la construcción de viviendas sociales), distancias culturales entre distintos grupos, etc. Sobre las consecuencias de la segregación residencial señala que la mezcla social a escala de barrios es un objetivo deseable, y que la segregación conlleva desventajas cotidianas para los pobres, favorece la reproducción de la pobreza y las desigualdades, y generalmente se asocia con problemas urbanos como violencia, deserción escolar, desvinculación, frustración, drogadicción y fecundidad temprana.

² Rodríguez Vignoli, J. (2001). *Segregación residencial socioeconómica: ¿qué es?, ¿cómo se mide?, ¿qué está pasando, ¿importa?*. CELADE-UNFPA, Santiago de Chile. Serie Población y Desarrollo, número 16.

En otro trabajo Arriagada Luco y Rodríguez Vignoli (2003)³ realizan un estudio sobre la segregación residencial en áreas metropolitanas de América Latina focalizado en las ciudades de Santiago de Chile, Lima y Ciudad de México. En las tres ciudades se detecta segregación aunque en niveles inferiores a la segregación residencial racial de las ciudades de Estados Unidos. Afirman que actuar sobre la segregación residencial socioeconómica implica grandes inversiones y complejos diseños de políticas. Se mencionan algunos intentos latinoamericanos por aminorar los efectos de la segregación residencial como los Programas Alvorada y Favela Barrio en Brasil y el Programa Chile-Barrio en Chile. Estos programas se focalizan en defender el derecho de los pobres a localizarse en la ciudad y regularizar su inserción con mayor independencia de los dictámenes del mercado de suelos e inmobiliario. Estos proyectos se ubican en un sentido diferente a los planes de vivienda social masivos en sectores periféricos, como es el caso de los barrios-ciudades en Córdoba, que son elementos que pueden conducir a la segregación y la exclusión en las ciudades.

3. Metodología

En el presente trabajo se analiza en primer lugar la segregación residencial socioeconómica del Gran Córdoba a nivel de localidades, fracciones y radios censales, calculando el índice de disimilaridad de Duncan y el índice de segregación residencial propuesto por Rodríguez Vignoli. En segundo lugar se estudia la evolución de la segregación residencial en el Gran Córdoba ampliado, y las implicancias que tiene la misma para la definición de políticas públicas. Finalmente se efectúa un análisis comparativo entre los patrones de segregación residencial observados en el Gran Córdoba y la Región Metropolitana (RM) de Campinas, a fin de encontrar coincidencias y diferencias en la evolución de estas metrópolis.

El concepto de Gran Córdoba Ampliado es diferente al concepto de Gran Córdoba que adopta INDEC. Este último se define por la continuidad física de la mancha urbana, por la cual no debe haber una separación mayor a mil metros entre las viviendas. El concepto de Gran Córdoba Ampliado busca estudiar como un todo a la ciudad de Córdoba y su primera área de influencia, que se fija en un radio de 50 kilómetros de la Capital e incluye las localidades de Córdoba, Colonia Caroya, Estación Juárez Celman, Jesús María, La Calera, Malvinas Argentinas, Mendiolaza, Parque Norte, Río Ceballos, Saldán, Salsipuedes, Unquillo, Villa Allende, Biale Massé, Cosquín, San Antonio de Arredondo, Santa María de Punilla, Villa Carlos Paz, Montecristo, Pilar, Río Segundo, Alta Gracia, Anisacate, Bouwer, Despeñaderos, Malagueño y Toledo.

En el caso de la RM de Campinas, aunque en su definición también exista un claro componente que expresa la contigüidad e integración espacial, no todos los 19 municipios que la componen presentan propiamente este carácter, sobre todo considerando la relación de éstos con el municipio sede, Campinas. En realidad, por tratarse de una definición a cargo de los gobiernos estatales, no hay en Brasil una legislación específica que determine cómo se configura una región metropolitana,

³ Arriagada Luco, Camilo y Jorge Rodríguez Vignoli (2003). "Segregación Residencial en áreas metropolitanas de América Latina: magnitudes, características, evolución e implicancias de política". CELADE, Santiago de Chile. Serie Población y Desarrollo, número 47.

siendo que, en el caso de muchos municipios, su inclusión o no depende muchas veces de negociaciones e intereses políticos y/o económicos. En todo caso, lo que puede garantizarse es que al menos el “core” metropolitano (representado por Campinas, Sumaré, Hortolândia, Valinhos, Jaguariúna, Paulínie, Monte Mor e Indaiatuba) está preservado en la región definida.

Además de distintas concepciones de lo que vienen a ser las Regiones Metropolitanas, en la comparación que se pretende hacer entre Gran Córdoba y RM de Campinas, no se puede olvidar también que esta tarea está dificultada por la falta de comparabilidad de los censos y, sobre todo, de las divisiones espaciales a nivel intra-municipal para las cuales está disponible la información.

De hecho, mientras que los datos para el Censo Argentino se pueden manejar a nivel de localidades, “fracciones” y “radios” censales, en el caso de Brasil los datos están disponibles para municipios, “áreas de ponderación” y sectores censales, los cuales no poseen un criterio común que permita compararlos, ni en términos de áreas ni en términos cualitativos (o significados)⁴.

De esta manera, aunque la comparación sea válida para observar tendencias generales, ella no permitiría conclusiones definitivas, por ejemplo, en cuanto al mayor o menor grado de segregación en una u otra región, considerando la relación que existe entre las medidas (en particular el Índice de Duncan) y las unidades espaciales de análisis.

4. Análisis de la segregación residencial en el Gran Córdoba

La fuente de información utilizada para el análisis de la Segregación Residencial Socioeconómica fue el Censo de Población y Vivienda 2001. En primer lugar se calculó el índice de Disimilaridad de Duncan. Se conocen las dificultades que presenta este índice para medir el fenómeno de acuerdo a la unidad espacial estudiada, pero se consideró necesario contar con un índice sintético para tener una primera dimensión del fenómeno. Este índice tiene la ventaja que permite dar una primera idea de la segregación y tener una simple interpretación: indica qué porcentaje de la población de una categoría social debe ser redistribuido entre las distintas unidades de análisis para que no exista segregación. Sus valores varían entre 0 y 1. El valor cero indica ausencia de segregación, es decir que la distribución de los hogares por categorías socioeconómicas analizadas en las desagregaciones estudiadas es similar a la distribución del total poblacional. La presencia de un valor distinto de 0 indica qué porcentaje de las personas del grupo analizado debieran redistribuirse en el total para llevar la segregación a cero.

El índice de Duncan según las cuatro variables indicadas y los tres niveles diferentes de desagregación señalados:

⁴ En el caso argentino las localidades están definidas por los asentamientos de viviendas organizadas en manzanas y calles. En cambio las fracciones y radios censales son agrupaciones jerárquicas de áreas cubiertas por los censistas. En Brasil los municipios son unidades administrativas que incluyen áreas urbanas y rurales. Sector censal se refiere a una unidad operacional del Censo, en general con cerca de 300 hogares urbanos o 500 hogares rurales. Áreas de ponderación son agrupamientos de sectores censales con base, normalmente, en la similitud socioeconómica, que varía en términos de área y tamaño poblacional.

Cuadro 1
Índice de Disimilaridad de Duncan. Gran Córdoba Ampliado. Censo 2001

Variables / Desegregación	Localidades	Fracciones	Radios
Hacinamiento	0,050	0,304	0,440
Nivel educativo del jefe de hogar	0,085	0,351	0,425
NBI*	0,045	0,254	0,393
Maternidad adolescente	0,050	0,198	0,343

* Necesidades Básicas Insatisfechas

Fuente: Elaboración propia según datos del Censo de Población y Vivienda 2001.

Cuadro 2
Porcentajes de Hogares con Características seleccionadas

Localidad	Porcentaje de hogares con jefe sin secundaria completa	Porcentaje de hogares con hacinamiento	Porcentajes de hogares con NBI	Porcentaje de adolescentes madres
Córdoba	54,41	7,35	9,56	9,67
Colonia Caroya	72,21	5,49	6,73	9,25
Estación Juárez Celman	87,80	23,73	22,15	21,18
Jesús María	69,17	10,13	12,20	12,69
La Calera	73,39	13,64	15,33	14,97
Malvinas Argentinas	90,48	23,14	27,33	20,44
Mendiolaza	40,37	9,95	7,77	12,83
Parque Norte	91,72	25,98	30,45	22,99
Río Ceballos	57,92	7,06	8,50	10,40
Saldán	67,21	9,42	9,90	10,58
Salsipuedes	63,51	9,08	12,09	9,46
Unquillo	60,26	8,40	10,07	13,25
Villa Allende	52,34	7,64	9,34	8,61
Bialet Massé	62,04	8,01	9,17	6,37
Cosquín	63,00	7,26	9,14	12,55
San Antonio de Arredondo	55,90	10,79	11,65	14,85
Santa María de Punilla	73,37	8,35	10,85	10,14
Villa Carlos Paz	54,33	5,65	7,16	9,28
Montecristo	79,95	9,22	12,06	9,80
Pilar	76,51	6,87	11,24	11,52
Río Segundo	77,37	6,39	11,71	11,88
Alta Gracia	67,85	9,05	11,46	12,16
Anisacate	65,26	9,30	11,29	8,33
Bouwer	84,62	10,26	14,10	15,07
Despeñaderos	80,06	7,49	13,01	12,98
Malagueño	80,12	8,71	14,39	8,68
Toledo	82,93	12,33	17,07	14,81
Total Gran Córdoba Ampliado	56,78	7,64	9,86	10,14

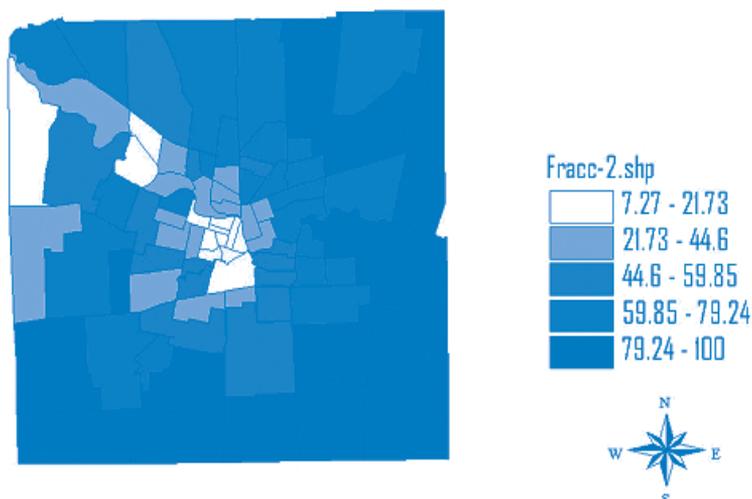
* Necesidades Básicas Insatisfechas

Fuente: Elaboración propia según datos del Censo de Población y Vivienda 2001.

En el mapa 1 observamos el porcentaje de hogares con jefe sin secundaria completa por fracciones censales del departamento Capital de la Provincia de Córdoba.

Cuando se analizan por fracciones censales, los valores de los índices de Duncan aumentan notablemente. Nuevamente la mayor segregación se presenta por el nivel educativo del jefe de hogar, siendo de 0,35, 0,30 para hacinamiento, 0,25 para hogares con NBI y 0,198 para madres adolescentes. Hay que resaltar que la variable NBI mide la pobreza estructural, que es mucho menos sensible a las crisis y cambios coyunturales de la economía. Si se analiza esta variable por localidad se observa que hay localidades en el Gran Córdoba que tienen menos del 10 % de los hogares con NBI como Córdoba, Colonia Caroya, Mendiolaza, Saldan, Salsipuedes, Villa Allende, Bialet Masse, Cosquín y Villa Carlos Paz; mientras que hay localidades en donde más del 20 % de los hogares presentan NBI como Parque Norte, Malvinas Argentinas y Juárez Celman.

Mapa 1
Hogares con jefe sin secundaria completa por fracciones censales.
Departamento Capital, Provincia de Córdoba.



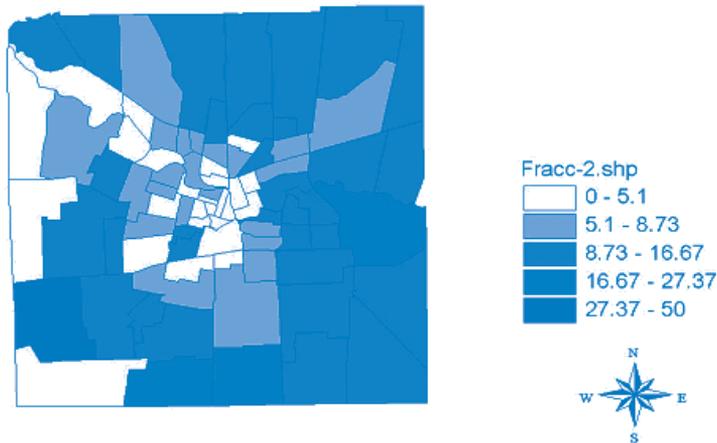
Fuente: Elaboración propia según datos del Censo de Población y Vivienda 2001.

En los radios censales, que corresponden al nivel inferior de desagregación analizado, se presentan los mayores valores de segregación según el índice de Duncan. En este caso la mayor segregación entre las variables analizadas la presenta el hacinamiento, con un índice de 0,44, lo que indica que un 44 % de los hogares con esas características debieran ser redistribuidos para eliminar la segregación por ese factor. La educación del jefe de hogar presenta un índice de 0,42, las NBI de los Hogares 0,39 y la Maternidad Adolescente 0,34. Es de destacar que en esta última variable se presentan muchos radios con ausencia de Maternidad Adolescente y que algunos radios de Córdoba Capital, La Calera y Parque Norte presentan porcentajes de adolescentes madres superiores al 35 %. Analizando la maternidad adolescente por localidad hay algunas que presentan un porcentaje de madres adolescentes inferior al 9 %, como es el caso de Villa Allende, Bialet Masse, Anisacate y Malagueño, mientras que en Juárez

Celman, Parque Norte y Malvinas Argentinas el porcentaje de madres adolescentes se ubica por encima del 20 %.

En el mapa 2 observamos el porcentaje de madres adolescentes por fracciones censales del Departamento Capital de Córdoba.

Mapa 2
Madres adolescentes por fracciones censales.
Departamento Capital, Provincia de Córdoba.



Fuente: Elaboración propia según datos del Censo de Población y Vivienda 2001.

Cuadro 3
Índice de Segregación Residencial por promedio de Años del Estudio del Jefe de Hogar. Gran Córdoba Ampliado. Censo 2001

	Localidades	Fracciones	Radios
Varianza Total	19,26	19,26	19,26
Varianza de Subunidad	0,42	3,59	5,14
Índice de Segregación Residencial	2,18	18,64	26,69

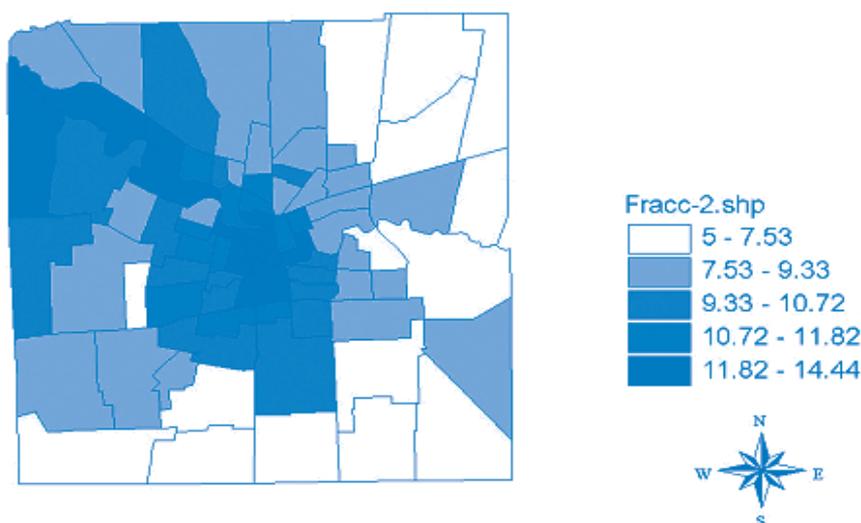
Fuente: Elaboración propia según datos del Censo de Población y Vivienda 2001.

A los fines de completar el análisis de segregación residencial y conscientes de las limitaciones del Índice de Disimilaridad de Duncan planteadas por Jargowsky (1996), se analizó el ISR (Índice de Segregación Residencial) propuesto por Rodríguez Vignoli (2001). Este índice muestra qué porcentaje de la variación de un indicador es explicada por la segregación residencial. En este trabajo se aplicó el ISR a los mismos niveles de desagregación que el Índice de Duncan. La variable analizada fue el promedio de años de estudio del jefe de hogar. En el cuadro 3 se observan los resultados de este índice.

El ISR calculado indica que las variaciones entre los promedios de años de estudio de los jefes de hogar estarían explicadas sólo en un 2 % por la localización en distintas localidades (segregación

muy baja); en un 18,64 % por la localización en diferentes fracciones, y en un 26,69 % en diferentes radios censales. Comparando con el estudio de Rodríguez Vignoli (2001) sobre el Área Metropolitana de Santiago de Chile, la segregación en Córdoba por localidades se presenta muy inferior a la de Santiago de Chile por comunas, 18 % a 2 % respectivamente; al nivel de fracciones censales las cifras se emparejan, 23 % en Santiago y 18,6 % en Córdoba; mientras que a nivel de radio censal es del 27,8 % en Santiago y del 26,7 % en Córdoba. En el mapa 3 se observa la distribución del promedio de años de estudio del jefe de hogar según fracciones censales en el Departamento Capital de Córdoba.

Mapa 3
Años de estudio del jefe de hogar según fracciones censales.



Fuente: Elaboración propia según datos del Censo de Población y Vivienda 2001.

De los resultados obtenidos a través de la utilización del ISR se desprende que la aplicación de este índice es muy relevante, ya que revela el impacto de las diferentes escalas de análisis que presenta la segregación residencial. En el caso del Gran Córdoba, si bien se observa una baja segregación a nivel de municipios, ésta va aumentando a medida que disminuye la escala de análisis y alcanza cifras similares a las de Santiago de Chile a escala de radios.

5. Evolución de la Segregación Residencial en el Gran Córdoba entre 1991 y 2001

A los fines de analizar la evolución de la segregación residencial en el Gran Córdoba se realizó el cálculo de los índices de disimilaridad de Duncan según el censo 1991 para las variables educación del jefe, NBI de los hogares, hacinamiento de los hogares y maternidad adolescente, con el objeto de comparar los resultados con los valores obtenidos y analizar la evolución en la década. En el cuadro 4 se observa que, a nivel de localidades, el nivel de segregación es bajo en las cuatro variables y ligeramente inferior a los valores presentados en el cuadro 1, correspondientes al censo 2001. En

este nivel de desagregación el mayor aumento de segregación residencial se dio en hacinamiento, aumentando en un 32 % el valor del índice de Duncan (0.034 en 1991 y 0.050 en 2001).

Realizando el análisis a nivel de fracción el comportamiento de las variables es distinto. Hubo un ligero aumento de la segregación residencial en la distribución de las variables hacinamiento y hogares con NBI. En cambio, hubo una marcada disminución de la segregación en los niveles de la maternidad adolescente, con una disminución del índice de Duncan de más del 30% (0.27 en 1991 y 0.2 en 2001) y una ligera disminución en la segregación por niveles educativos del jefe de hogar. En cuanto al nivel de radio, todos los valores del índice de Duncan de 1991 fueron superiores a los de 2001, destacándose la reducción en maternidad adolescente.

Cuadro 4
Índice de Disimilaridad de Duncan. Gran Córdoba Ampliado. Censo 1991

Variables / Desegregación	Localidades	Fracciones	Radios
Hacinamiento	0,034	0,286	0,460
Nivel educativo del jefe de hogar	0,085	0,357	0,447
NBI	0,033	0,233	0,456
Maternidad adolescente	0,048	0,271	0,552

Fuente: Elaboración propia según datos del Censo de Población y Vivienda 1991.

Puede afirmarse entonces que la evolución de la segregación residencial entre 1991 y 2001 en Córdoba fue ambigua, aumentando en algunos niveles y reduciéndose en otros. Es de destacar el caso de la maternidad adolescente, que está muy relacionada a condiciones de pobreza y marginación. El porcentaje de madres adolescentes en el Gran Córdoba ampliado pasó del 8,3 % en 1991 a un 10,14 % en 2001, siendo la única de las cuatro variables analizadas que observó un retroceso en el período analizado, a pesar de que hubo una disminución en la segregación residencial de esta variable. En el cuadro 5 puede analizarse la distribución porcentual de los indicadores analizados para las localidades del Gran Córdoba Ampliado.

6. La segregación residencial en la Región Metropolitana de Campinas

En un reciente estudio realizado por investigadores del Núcleo de Estudos Populacionais (NEPO) de la Universidad Estadual de Campinas, Brasil, se analiza la dinámica entre la movilidad espacial intrametropolitana y la segregación residencial de la Región Metropolitana Campinas (SP) en la década de 1990 (Cunha y otros, 2003).

La RM de Campinas es un área compuesta por 19 municipios, que alberga cerca de 2,5 millones de habitantes. La región comprende una extensa mancha urbana configurada mediante un clásico proceso de periferización, donde los límites político-administrativos son meras abstracciones. Por otro lado se observa el crecimiento de núcleos urbanos de otros municipios que, en algunos casos, acaban por formar sus propias periferias.

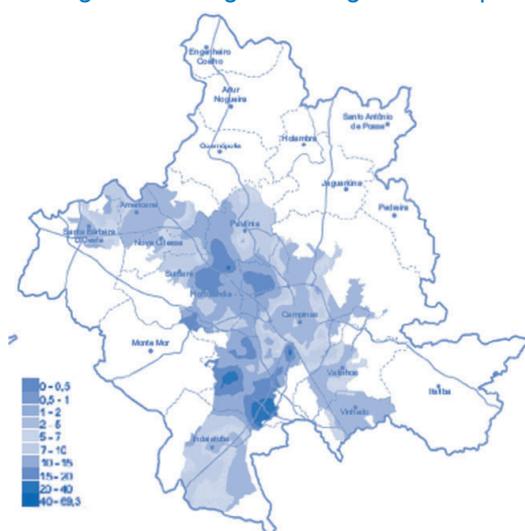
Cuadro 5
Gran Córdoba Ampliado por localidades. Censo 1991

Localidad	Porcentaje de hogares con jefe sin secundaria completa	Porcentaje de hogares con hacinamiento	Porcentajes de hogares con NBI	Porcentaje de adolescentes madres
Córdoba	63,31	9,95	11,32	7,88
Colonia Caroya	81,79	6,57	8,49	8,50
Estación Juárez Celman	92,01	31,94	35,07	11,32
Jesús María	80,09	12,29	13,76	10,51
La Calera	77,50	13,10	12,57	11,96
Malvinas Argentinas	93,72	34,38	33,84	17,22
Mendiolaza	70,66	13,96	17,77	11,59
Parque Norte	92,47	35,26	41,91	20,34
Río Ceballos	69,27	8,22	11,01	8,35
Saldán	77,18	9,28	11,99	8,43
Salsipuedes	80,18	10,66	14,11	7,32
Unquillo	72,13	11,89	11,64	11,83
Villa Allende	67,93	13,43	12,27	10,34
Bialet Massé	80,59	10,68	15,22	11,65
Cosquín	75,25	8,10	9,64	7,91
San Antonio de Arredondo	75,13	17,17	16,16	23,08
Santa María de Punilla	82,93	11,56	14,22	11,83
Villa Carlos Paz	66,34	10,13	10,72	8,49
Montecristo	87,50	14,47	16,82	9,29
Pilar	85,53	8,99	12,75	9,44
Río Segundo	85,79	10,67	12,29	11,27
Alta Gracia	77,01	10,52	12,41	11,06
Anisacate	85,71	12,20	15,85	16,67
Bouwer	97,33	20,00	33,33	26,67
Despeñaderos	87,45	10,26	18,01	11,43
Malagueño	89,62	13,91	18,88	10,00
Toledo	94,10	18,63	21,46	11,25
Total Gran Córdoba Ampliado	65,65	10,23	11,63	8,31

Fuente: Elaboración propia según datos del Censo de Población y Vivienda 1991.

Desde los años 60 la región comenzó a recibir inversiones gubernamentales que la convirtieron en un centro industrial dentro del estado paulista. Sumado a la desconcentración de la RM de São Paulo, la ciudad experimentó un notable crecimiento de su población. Esto trajo aparejado los problemas comunes a las grandes ciudades: falta de viviendas y especulación inmobiliaria desenfadada y bajos salarios, entre otros. Este proceso generó un padrón de crecimiento físico con áreas intermedias vacías y concentración excesiva en otras.

Mapa 5
Porcentual de jefes de hogares sin ingreso. Región Metropolitana de Campinas. 2000



Fuente: FIBGE, Censos Demográficos de 2000.

En la investigación citada se calculan los índices de disimilaridad de Duncan sobre la base de la variable renta per capita de los jefes de hogar, y tomando como unidad espacial a los sectores censales⁶. Los coeficientes de variación obtenidos de los resultados del Censo 2000 muestran que la región este presenta los mayores niveles de heterogeneidad espacial en la distribución de la renta entre los jefes de hogar. Por el contrario, en la región oeste se detecta mayor nivel de homogeneidad espacial por esta variable, coincidiendo geográficamente con los principales municipios dormitorios de la metrópoli.

Como destacan los autores, este patrón de ocupación responde a la búsqueda de localizaciones altamente diferenciadas y exclusivas. La población de mayores ingresos se concentra en estos espacios buscando mayor seguridad y un ambiente más natural, aunque a su vez conviven con barrios precarios. De esta manera se consolida un modelo que combina el esquema centro-periferia junto con la coexistencia de distintos estratos sociales en una misma área. Esto lleva a afirmar que “las distancias morales superan las distancias físicas”.

En la citada investigación se calculan los índices de Duncan para toda la RM de Campinas, con la información de los dos últimos censos correspondiente a los hogares con una renta superior a los 10 salarios mínimos frente a los hogares sin renta. Para el año 1991 se obtuvo un índice de 0,6539 y en 2000 de 0,6507, por lo que casi no variaron durante la década. En cambio, sí lo hicieron otros pares de hogares diferenciados por la renta.

⁵ Se trata de una importante carretera que liga la capital del estado de São Paulo con la parte más desarrollada del interior, incluyendo Campinas. En el caso de la RM de Campinas, la ocupación demográfica y, sobre todo, económica fue, en buena medida, direccionada a lo largo de esta ruta, hecho que confiere un carácter peculiar al proceso de expansión regional.

⁶ Se refiere a un conjunto de más o menos 300 hogares utilizado como base operacional para la colecta de información en los censos.

Posteriormente se aplicaron los índices de Duncan a las dos regiones definidas por la Rodovia Anhanguera en el año 2000 para los hogares en ambos extremos de la distribución de la renta. Se obtuvo un índice de 0,1914 en el sector norte de la carretera (regiones nordeste y sudeste) y de 0,632 al sur de la misma (regiones sudoeste, oeste y noroeste). De esta manera se detecta un alto nivel de segregación al sur de la Rodovia, que corresponde a las ocupaciones de menores ingresos, mientras que al norte la segregación residencial es notablemente menor (Cuadro 6).

Cuadro 6.
Índice de disimilaridad de Duncan para la variable ingreso del jefe del hogar, según distintas localizaciones de los sectores censales. Región Metropolitana de Campinas. 2000

Grupo al sur de la Anhanguera	Grupo al norte de la Anhanguera				
	S/ ingreso	< 1 SM*	1 a 5 SM*	5 a 10 SM*	> 10 SM*
S/ingreso	----	11,31	8,42	12,28	19,14
< 1 SM	35,50	---	7,83	14,56	21,54
1 a 5 SM	30,48	23,09	---	9,14	17,32
5 a 10 SM	44,40	44,99	31,26	---	10,59
> 10 SM	63,20	63,24	55,71	35,86	---

(*) SM = Sueldo mínimo nacional

Los valores sobre la diagonal se refieren a los índices para el área al norte de la ruta Anhanguera. aquellos debajo de la diagonal corresponden a la región al sur de la carretera.

Fuente: FIBGE, Censos Demográficos. Tabulaciones Especiales, NEPO/ UNICAMP.

La comparación entre ambas urbes muestra que el panorama de la segregación residencial a lo largo de la década es ambiguo. La evolución de los indicadores en Córdoba es muy disímil según sea la variable o el nivel de desagregación considerado. Para el caso de Campinas no se detectaron grandes alteraciones en los niveles de segregación analizados.

En segundo lugar, se puede observar en ambas metrópolis la coexistencia de los modelos de centro-periferia y la mezcla de estratos socioeconómicos. La ciudad de Córdoba muestra con claridad la persistencia de un núcleo central de mayor nivel socioeconómico que la periferia norte, este y sur. Asimismo se percibe un corredor centro-noroeste con semejantes características al centro de la ciudad, que acompaña a una de las importantes corrientes migratorias de la población metropolitana hacia las localidades periféricas. En este sector noroeste, como en las localidades receptoras de la población migrante, se observa la cercanía física entre urbanizaciones de muy diferentes niveles socioeconómicos, que podría estar indicando que la relocalización migratoria de la población tiende a reforzar la segregación residencial existente.

Para el caso de la RM de Campinas, los investigadores del NEPO destacan que el patrón observado de segregación es coincidente con el sistema vial principal. A partir de la principal autopista se detectan dos áreas diferenciadas en la distribución de la renta, que se diferenciaron más a lo largo de la década de los 90. Se sostiene así que al este de la principal carretera se constituye con fuerza una “cordillera de la riqueza”, tanto por la concentración de los hogares con mayores ingresos como por la disponibilidad de una red de servicios de mayor calidad.

7. Conclusiones

El crecimiento urbano y la economía capitalista globalizada generan cada día distancias sociales y económicas más acentuadas dentro de las metrópolis. En el caso de Latinoamérica estos fenómenos se manifiestan marcadamente a través de la segregación residencial socioeconómica.

Las dimensiones de esta segregación, si bien no son de menospreciar, no alcanzan las magnitudes de la segregación residencial étnica de las ciudades de los Estados Unidos. En el caso del Gran Córdoba ampliado, segunda ciudad de Argentina, los valores calculados del índice de disimilaridad de Duncan ubican a esta ciudad con valores de segregación ligeramente inferiores a los de Santiago de Chile.

Argentina, en el contexto latinoamericano, se había caracterizado como una sociedad con una importante clase media, con menos diferencias sociales que sus vecinos geográficos. Las crisis de finales del siglo xx y comienzos del siglo xxi han deteriorado la equidad de la sociedad argentina, y esto se refleja en el retroceso y escaso avance en los indicadores de segregación medidos.

La comparación entre la segregación residencial en Córdoba y Campinas muestra que el crecimiento de las ciudades hacia las periferias refuerza la distribución espacial de las desigualdades socioeconómicas de su población. Los municipios vecinos crecen más aceleradamente que las metrópolis y desarrollan sus propias periferias. De esta manera se mantiene el esquema centro-periferia, a la vez que se superpone al fenómeno de la coexistencia espacial de urbanizaciones de muy diverso nivel de vida.

Es imperiosa la necesidad de la participación del Estado para moderar los efectos de los mercados inmobiliarios en la segmentación de las ciudades. Es primordial la recuperación y creación de espacios públicos para la interacción e integración de la ciudad. La creación de *ghettos* o sectores exclusivos en la ciudad sólo genera distancias más grandes entre los grupos sociales, que son un caldo de cultivo para conflictos y problemas urbanos como delincuencia, drogadicción, deserción escolar y pobreza.

Otra área de políticas públicas con implicancias en la segregación residencial es la lucha contra la delincuencia. Los barrios privados suelen ser una opción por la seguridad privada, frente a las falencias de los mecanismos públicos de disuasión y represión del delito. Y finalmente, se recomienda también la adopción de un sistema de transporte público que disminuya los costos de locomoción, a fin de aumentar la accesibilidad a los sectores más carecientes.

Este ensayo intenta comparar el proceso de segregación de dos regiones metropolitanas que comparten no solamente una importancia a nivel nacional, sino también el hecho de que son espacios “más manejables” que las áreas metropolitanas como Buenos Aires y São Paulo. En ese sentido, aún considerando las restricciones de orden metodológico ya mencionadas, la

comparación entre ellas puede implicar avances analíticos. De hecho, la continuidad de este primer -y aún preliminar- esfuerzo de confrontar estos distintos contextos latinoamericanos, además de permitir una evaluación de las similitudes y diferencias regionales, ya sea en los procesos o en las magnitudes de la segregación, seguramente nos llevará a pensar en nuevas indagaciones para mejor conocer este fenómeno, sus características, determinantes y, sobre todo, indicar posibles soluciones para sus consecuencias.

Bibliografía

- Andersson, Roger (1998). "Segregation dynamics and urban policy issues in Sweden". *International Conference on divided cities and strategies for undivided cities*, Goteborg, Suecia.
- Ariza, Marina y Patricio Solís (2005). "Dinámica de la desigualdad social y la segregación espacial en tres áreas metropolitanas de México". *XXV Conferencia Internacional de la Población*. Tours, Francia.
- Arriagada, C. (2000). *Pobreza en América Latina: nuevos escenarios y desafíos de políticas para el hábitat urbano.*, CEPAL, LC/L.1429-P.
- Arriagada Luco, Camilo y D. Simioni (2001). Dinámica de valorización del suelo en el área metropolitana del Gran Santiago y desafíos del financiamiento urbano. CEPAL, LC/L.1646-P.
- Arriagada Luco, Camilo y Nelson Morales Lazo (2005). "La Seguridad Humana y su demanda de Política urbana en Chile: Una mirada al problema de la seguridad ciudadana desde la segregación y las edades". Ponencia por invitación a la Conferencia Internacional CPTED: Seguridad ciudadana, innovación, participación y diseño. Santiago de Chile, agosto de 2005.
- Arriagada Luco, Camilo y Jorge Rodríguez Vignoli (2003). *Segregación Residencial en áreas metropolitanas de América Latina: magnitudes, características, evolución e implicancias de política*". CELADE, Santiago de Chile. Serie Población y Desarrollo Número 47.
- BUSO, Gustavo (2001). *La vulnerabilidad social y las políticas sociales a inicios del siglo XXI: una aproximación a sus potencialidades y limitaciones para los países latinoamericanos*. Santiago, CEPAL-CELADE.
- CEPAL/CELADE (2002). *Vulnerabilidad sociodemográfica: viejos y nuevos riesgos para comunidades, hogares y personas; síntesis y conclusiones*. Santiago, LC/G.2170(SES.29/16).
- CEPYD (2004). *Vulnerabilidad Socio-educativa. Un análisis transversal de la ciudad de Córdoba*. Proyecto Juntos por la Educación. Córdoba, Argentina.
- Cunha, José Marcos Pinto (2002). *Urbanización, redistribución espacial de la población y transformaciones socioeconómicas en América Latina*. Santiago, CELADE-UNFPA. Serie Población y Desarrollo, número 30.
- Cunha, José Marcos Pinto, y otros (2004). *Expansão Metropolitana, Mobilidade Espacial e Segregação nos anos 90: o caso da RM de Campinas*. Universidade Estadual de Campinas, Núcleo de Estudos Populacionais.
- Díaz, Cecilia (2002). *Estratificación Sociodemográfica de la Ciudad de Córdoba aplicando técnicas de Análisis Multivariadas*. Maestría en Demografía. Centro de Estudios Avanzados. Universidad Nacional de Córdoba.
- Dureau, F. y otros (coordinadores) (2002). *Metrópolis en movimiento. Una comparación internacional*. IRD, Alfaomega. Bogotá.
- Filgueira, Carlos (2001). *La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clases, estratificación y movilidad social en América Latina*. Santiago, CEPAL.
- Jargowsky, P. (1996). *Take the Money and run: economic segregation in the U. S. Metropolitan areas*. American Sociological Review, Vol. 61.
- Katzman R. (2003). *La dimensión espacial en las políticas de superación de la pobreza urbana*. Documento presentado a la "Reunión de expertos en pobreza urbana", División de Medio Ambiente y Asentamientos

- Humanos, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile, 27 y 28 de enero de 2003.
- Katzman, R. (2001). *Seducidos y abandonados: el aislamiento social de los pobres urbanos*. Revista de la CEPAL, Santiago de Chile, n.75, p.171-189.
- Katzman, R. (2000). "Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social". 5to. Taller regional, La medición de la pobreza métodos y aplicaciones. Santiago de Chile. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile.
- Katzman, R. y otros (1999). *Vulnerabilidad, activos y exclusión social en Argentina y Uruguay*. Santiago de Chile. OIT, 1999a. (Documento de Trabajo, 107).
- Kish, L. (1961). *Differentiation in metropolitan areas*.
- Krivo, L. y R. Kaufman (1999). *How long can it go? Declining black-white segregation in a multiethnic context*. *Demography*, vol. 36 Nro. 1.
- Lindenboim, Javier y Damián Kennedy (2003). *Continuidad y cambios en la dinámica urbana de Argentina*. VII Jornadas Argentinas de Estudios de Población. Tafi del Valle, Tucumán, Argentina.
- Massey, D. (1979). *Residential segregation of Spanish American in United States urbanized area*. *Demography*, Nro. 4.
- Municipalidad de Córdoba (2004). *Córdoba, una ciudad en cifras*. Guía Estadística de la Ciudad de Córdoba.
- Pujadas Rúbies, Isabel (2005). *De la ciudad compacta a la ciudad dispersa: movilidad residencial en la Región Metropolitana de Barcelona, 1982-2000*. XXV Conferencia Internacional de la Población. Tours, Francia.
- Rodríguez Vignoli, J. (2004). *Migración interna en América Latina y el Caribe: estudio regional del período 1980-2000*. CELADE-UNFPA, Santiago de Chile. Serie Población y Desarrollo, número 50.
- Rodríguez Vignoli, J. (2002). *Vulnerabilidad Sociodemográfica. Viejos y Nuevos Riesgos para comunidades, hogares y personas*. CELADE-UNFPA. Santiago de Chile. Serie Población y Desarrollo.
- Rodríguez Vignoli, J. (2001). *Segregación residencial socioeconómica: ¿qué es?, ¿cómo se mide?, ¿qué está pasando, ¿importa?* CELADE-UNFPA. Santiago de Chile. Serie Población y Desarrollo número 16.
- Sanatini, Francisco (1999). *Tendencias de la segregación urbana en Latinoamérica: reflexión a partir del caso de Santiago de Chile*, Ponencia presentada al seminario Latino America: Democracy, Markets and Equity at the Threshold of New Millenium, Universidad de Uppsala, Suecia.

La precariedad como trayectoria laboral. Las mujeres de la industria maquiladora en México

María Eugenia de la O
Nora Elizabeth Medina

Resumen Abstract

Este artículo aporta elementos para entender la dinámica de la movilidad social en contextos de flexibilidad y precariedad en el mercado de trabajo de México, mediante la reconstrucción de trayectorias laborales de mujeres obreras de la industria maquiladora de Matamoros y Guadalajara. El análisis se centró en los itinerarios que recorren las mujeres para insertarse en el mercado de trabajo y las circunstancias que intervienen en sus acciones en el mundo laboral. Parte de la información que aquí se presenta tuvo origen en el análisis de 268 cédulas laborales de mujeres y hombres que trabajaron en maquiladoras durante los años 2001-2004. Para este artículo se analizó únicamente las trayectorias femeninas, lo que permitió reconocer la práctica de la *itinerancia* ocupacional y la importancia de la maquila en su recorrido laboral. En éste, las mujeres hicieron uso de sus escasos recursos y de estrategias para orientar su lógica de supervivencia laboral, en un mercado altamente flexible y orientado a las exportaciones. Dicha lógica fue diferente en cada grupo de edad y reflejó la desigualdad social y de género que deben enfrentar estas mujeres en su vida laboral.

This work analyses the social mobility in Mexico, in a context of a flexible and precarious labour market, through the reconstruction of the working trajectories of female employees in the maquila industry in Matamoros and Guadalajara. The analysis focuses on the itineraries that women follow to join the labour market and the circumstances that affect their actions. The information comes from the study of 268 cases of women and men that worked in the maquila industry between 2001 and 2004, although we only analysed the female trajectories, which allowed us to detect their practice of an itinerant working trajectory and the importance of the maquila in their career. Women used their scarce resources and survival strategies, in a highly flexible and export-oriented market. This strategy was different in each group of age and reflects the social and gender inequality that women faces in their working experiences.

Palabras clave
precariedad, género y trayectorias laborales

Keywords
precarity, gender, labour paths

María Eugenia de la O, Investigadora del CIESAS Occidente, mdelao@megared.net.mx

Nora Elizabeth Medina, Becaria del Subprograma de Becas de Capacitación en Técnicas y Metodología de la Investigación CIESAS Occidente, nemedina@yahoo.com.

1. Introducción

El mundo laboral ha transitado por cambios sustantivos en las últimas décadas. El desempleo, la precariedad y la subocupación son los principales rasgos del mercado laboral contemporáneo, lo que influye en las estrategias materiales de vida de los sujetos y sus valoraciones sobre la actividad laboral.

En este documento exploramos cómo las obreras de cientos de industrias exportadoras de México—conocidas como maquiladoras¹—enfrentan las transformaciones recientes del mercado de trabajo. Para ello analizamos la conformación de sus trayectorias laborales, lo que permitió conocer los cambios materiales y subjetivos en sus mundos de vida y comprender con qué recursos encaran un mercado de trabajo cambiante.

Entendemos por trayectoria laboral la experiencia social y cultural que construyen los sujetos a través del tiempo con relación a las condiciones del mercado. La reconstrucción de las trayectorias laborales requiere abordar la historia personal, familiar y social de los sujetos, lo que en términos de Dubet (1994) se refiere a la construcción de la experiencia social, como la forma de construir el mundo y experimentarlo.

La información de este artículo proviene de la investigación “Las mujeres en las maquiladoras: Necesidades y oportunidades frente a la flexibilidad. Estudio comparativo de las ciudades de Guadalajara y Matamoros”, que se llevó a cabo en el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social entre 2001 y 2004 con el apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

La muestra fue de 268 individuos—172 mujeres y 96 varones— que en el momento de la entrevista eran obreros en fábricas electrónicas, de la confección y autopartes en Matamoros y Guadalajara. El propósito de la investigación fue entender cómo se construye una trayectoria laboral en un mercado local de trabajo altamente flexible e influenciado por la presencia de numerosas fábricas transnacionales. Para ello, se registraron detalladamente los itinerarios laborales de los trabajadores en una cédula de vida, producto de entrevistas semiestructuradas en las ciudades de estudio.

El presente documento lo iniciamos con una breve discusión sobre el tema de estudio, en segundo lugar señalamos la importancia de la presencia femenina en la industria maquiladora para, en tercer término describir las principales características de las trayectorias laborales recuperadas en la investigación en cada ciudad de estudio. En cuarto lugar mostramos las formas de inserción,

¹ Las industrias maquiladoras en México surgieron en 1965, como parte de un proyecto de industrialización para ciudades de la frontera mexicana con Estados Unidos. Su presencia se concretó legalmente en 1966 bajo el Programa de Industrialización Fronteriza, cuyo objetivo era proveer de empleo a cientos de trabajadores al finalizar el Programa de Braceros, que era un acuerdo temporal de exportación de fuerza de trabajo con Estados Unidos suscrito décadas antes. Las primeras maquiladoras se establecieron en la Zona Libre y Franjas Fronterizas de las ciudades de Tijuana, Ciudad Juárez, Matamoros, Mexicali y Nogales, en las que regía un régimen arancelario y fiscal especial para favorecer una industrialización rápida.

permanencia y movilidad de las mujeres en los mercados locales de trabajo. Para ello clasificamos sus trayectorias en cuatro tipos: *de inserción o inicio laboral en la maquila*; *trayectorias continuas en la maquila*; *trayectorias fluctuantes*; y *trayectorias precarizadas*. La reconstrucción de las trayectorias mostró la *itinerancia* ocupacional de las mujeres, quienes aprovecharon sus escasos recursos y estrategias para orientar su lógica de supervivencia laboral. Dicha lógica fue diferente entre las mujeres jóvenes y las maduras, debido a que los mercados locales de trabajo reflejaron las desigualdades sociales y de género existentes en la sociedad. Finalizamos el artículo con algunas conclusiones sobre la naturaleza actual del trabajo, la precariedad laboral y los condicionantes de género presentes en la construcción de las trayectorias de trabajo de las obreras de la maquila.

2. La precariedad y el trabajo

Los procesos de ajuste estructural presentes en América Latina han supuesto cambios significativos en los mercados de trabajo, los que se expresan en la crisis del empleo formal y en un denso proceso de exclusión laboral. Reflejo de ello es el declive del empleo público, la precarización salarial, el desempleo estructural, la migración internacional y la persistencia de una economía de la pobreza en América Latina (Pérez Sainz y Mora, 2004:42).

En este contexto, el concepto de precarización resulta acertado para entender el actual mundo del trabajo definido por la desregulación y la flexibilidad laboral, la reestructuración productiva y el debilitamiento de los actores sindicales por más de dos décadas. La consecuencia más visible de este panorama es el surgimiento de asalariados no precarios y precarios, los que conviven bajo la encrucijada de la integración/exclusión. En este contexto el peligro de la exclusión laboral reside en el surgimiento de nuevas desigualdades, aunadas a las desigualdades históricas presentes en América Latina. El mejor ejemplo lo constituyen aquellos sujetos que transitan de ámbitos con escasas oportunidades en el empleo formal hacia ámbitos de riesgo y de plena exclusión laboral (Pérez Sainz y Mora, 2004:43).

Las condiciones precarias de trabajo exponen día con día a sectores crecientes de la población hacia situaciones de exclusión (Gentile, 2005:4). Algunas características del trabajo precario son la discontinuidad del empleo, la incapacidad de controlar la relación contractual, trabajos continuos de baja calificación, ausencia de derechos sindicales y salarios bajos e irregulares (Antunes, 1995, citado por Gentile, 2005:6).

De esta forma, un trabajador precario en un mercado laboral flexible se enfrentará a una trayectoria de trabajo siempre abierta, llena de experiencias ocasionales, que le obliga a replantearse continuamente el sentido de su compromiso hacia el trabajo. De acuerdo con Gentile (2005:10) los sujetos más expuestos a la exclusión laboral son las mujeres, las que viven la desigualdad de género en los mercados laborales a través de normas informales presentes en el trabajo familiar, en la división sexual del trabajo y en la falta de políticas públicas y privadas que garanticen la igualdad de oportunidades laborales.

En el caso de las mujeres de la maquila, éstas parecen ser parte de estos nuevos sujetos de la precariedad y la vulnerabilidad laboral. Esta condición se manifiesta en una extendida carencia de recursos para enfrentar un mercado laboral poco estable y sin seguridad social. Precisamente estos rasgos caracterizan la biografía laboral de muchas mujeres de México, ubicadas en empleos de baja calidad y en un mercado laboral altamente heterogéneo (García, 2007:37).

Las trayectorias laborales de estas mujeres permiten entender los recursos con los que cuentan y cómo aprovechan los nichos de oportunidad que existen en los mercados de trabajo precarios. La precariedad y la itinerancia ocupacional se erigen en los rasgos predominantes en la vida de las obreras, ante un modelo ideal de trabajo estable y asalariado cada vez más lejano.

3. La presencia femenina en la maquiladora

Desde fines de los sesenta la instalación en la frontera norte de México de numerosas plantas ensambladoras conocidas como *maquiladoras* propició la contratación masiva de mujeres. Posteriormente se fue conformando un creciente proletariado femenino en las principales ciudades del país con presencia de estas industrias. Tal hecho reveló la fuerte asociación que hay entre los procesos de transnacionalización productiva y la participación remunerada de las mujeres. En la actualidad, más de 1'202,134 personas están empleadas en este tipo de industrias en el país, y cerca de 512 mil² son mujeres obreras en plantas electrónicas, textiles y de autopartes distribuidas por todo el país (INEGI, 2007).

La presencia de las mujeres en las maquiladoras se puede dividir en, por lo menos, tres ciclos (Véase esquema 1). En el primero, se observó la propagación de empleos femeninos con bajas remuneraciones en las principales ciudades de la frontera norte de México durante los setenta y los ochenta. Un segundo ciclo correspondió a la des-feminización del empleo en la maquila, cuando la contratación de varones fue más dinámica con respecto a las mujeres en los ochenta y los noventa. Un tercer ciclo develó la re-feminización del trabajo en las maquiladoras localizadas en el centro y sur de México. Podríamos hablar de un cuarto ciclo, producto de la desaceleración económica de estas industrias en el 2000, lo que significó el cierre masivo de fábricas y pérdida de miles puestos de trabajo para las mujeres. Entre los años 2000 y 2003 éstas perdieron 122 mil puestos de trabajo, lo que equivalió al 21.2% del empleo obrero en la maquila. En tanto los varones perdieron 82 mil plazas, que equivalieron al 17.6% de los puestos de trabajo para obreros en la maquila.

Podemos afirmar que, en cuatro décadas de participación activa en este tipo de industrias, las mujeres no mejoraron su condición laboral. Cuando estas fábricas iniciaron actividades en la frontera norte del país, las mujeres constituyeron la fuerza de trabajo requerida por los empleadores, lo que contribuyó a la formación de un mercado de trabajo feminizado. Con el tiempo, se observó una mayor especialización productiva en las empresas pero en un contexto marcado por la crisis económica de los ochenta y los noventa. Esto abrió el mercado de trabajo de las maquilas a los

² Datos para febrero de 2006, publicados en 2007 por INEGI.

varones sin empleo, afectando el ritmo de ocupación de las mujeres y su posterior ubicación en segmentos laborales de menor remuneración. Recientemente, la expansión de actividades maquiladoras al interior del país se asoció con el resurgimiento de patrones feminizados de trabajo en estas industrias, aunque en nichos de menor oportunidad como la confección (De la O, 2007).

Los ciclos del empleo femenino en la maquila reflejan un largo proceso de segmentación ocupacional por género. En primer lugar, con respecto al tipo de oportunidades de trabajo para las mujeres en comparación con los varones. Y en segundo lugar, con relación al tipo de garantías laborales que se viven bajo los nuevos esquemas de contratación e incremento de trabajos temporales, inestables y con menores beneficios. Este panorama muestra la necesidad de comprender lo que ocurre con los sujetos en mercados laborales que propician la vulnerabilidad económica y social.

Esquema 1
Ciclos de participación femenina y expansión de la industria maquiladora

	Ciclos de participación femenina			
	Primer ciclo (1966-1980)	Segundo ciclo (1980-1990)	Tercer ciclo (1990-2000)	Cuarto ciclo (2000-2004)
Frontera de Tradición Maquiladora (Frontera norte)	Propagación de empleos femeninos	Desfeminización	Desfeminización	Desaceleración de la desfeminización
Frontera en Expansión Maquiladora (Frontera noreste y noroeste)		Desfeminización	Desfeminización	Desfeminización lenta con variaciones coyunturales. Aumenta diferencias entre estados hacia la masculinización
Frontera Emergente Maquiladora (norte, occidente, centro y Península de Yucatán)			Propagación de empleos femeninos	Alta flexibilidad en uso de fuerzas de trabajo femenina y de jóvenes varones

Fuente: Elaboración propia.

4. Características generales de la muestra

Como se mencionó, durante el periodo 2001-2004 se llevó a cabo la investigación “Las mujeres en las maquiladoras: Necesidades y oportunidades frente a la flexibilidad. Estudio comparativo de las ciudades de Guadalajara y Matamoros”. El objetivo principal fue comprender la dinámica de la movilidad social en contextos de flexibilidad y precariedad laboral en el país. Esto se realizó mediante la reconstrucción de trayectorias laborales de mujeres pobres, como lo son las obreras de las maquiladoras, en dos ciudades de estudio. El análisis se centró en la reconstrucción de los itinerarios laborales de las mujeres y las circunstancias que intervinieron en sus acciones sobre el mundo del trabajo.

Esta investigación se llevó a cabo en las ciudades de Matamoros y Guadalajara, en las que existe una intensa presencia de plantas maquiladoras desde hace varias décadas. Específicamente Matamoros representaba el ámbito histórico de la industria maquiladora en la frontera norte de México, al ser

una de las primeras ciudades con este tipo de industrialización. En tanto Guadalajara y su zona metropolitana simbolizó la coexistencia de la industria tradicional con la de carácter transnacional (De la O, 2002).

Es necesario señalar que en Matamoros las primeras maquiladoras se instalaron entre 1964 y 1967, y sus principales actividades fueron la producción de alimentos y el ensamblaje de aparatos electrónicos, para posteriormente especializarse en la industria automotriz. Para el 2006, había 118 maquiladoras con más de 55 mil trabajadores y un importante número de mujeres laborando en estas fábricas (INEGI, 2007).

Un rasgo relevante de las maquiladoras de Matamoros es la importancia de los sindicatos en la definición de los mercados internos de trabajo de estas industrias. Los sindicatos³ controlaban las formas de ingreso y salida del personal obrero, además de poseer la titularidad de los contratos colectivos de trabajo, lo que significaba su intervención en la definición de los salarios y gran parte de las condiciones laborales (De la O y Quintero, 1992)⁴.

En los noventa, la presencia de diferentes corrientes sindicales y la presión de las organizaciones patronales, lograron flexibilizar muchos de los contratos colectivos de trabajo que se habían logrado en los setenta y los ochenta. Este panorama empeoró con la crisis del sector en el 2000, cuando cientos de plantas cerraron y se perdieron más de diez mil puestos de trabajo. Tan sólo entre enero de 2001 y enero de 2005, siete mil mujeres quedaron sin empleo en la maquila de Matamoros (INEGI, 2006).

En tanto en la ciudad de Guadalajara prevalecía un mercado de trabajo heterogéneo pero con sobreoferta de empleos mal remunerados⁵. Las maquiladoras se instalaron en esta ciudad entre 1974 y 1975⁶, y para los ochenta había catorce plantas. Diez años más tarde eran 41 fábricas con más de seis mil trabajadores. Un número importante de éstas se instaló después de la crisis mexicana de 1982, principalmente plantas textiles, electrónicas, de electrodomésticos, de plásticos y químicas en todo el estado.

En el 2000, estas industrias vivieron la crisis del sector, lo que provocó cientos de despidos. La expulsión de fuerza de trabajo en esta ciudad fue fácil, ya que muchas empresas habían recurrido a agencias de subcontratación⁷ y contaban con sindicatos blancos, lo que implicó que los trabajadores

³ Uno de los principales sindicatos en Matamoros es el Sindicato de Jornaleros y Obreros Industriales de la Industria Maquiladora. Esta organización nació primero como sindicato de jornaleros en 1932 y, en los sesenta, extendió sus actividades a las industrias maquiladoras.

⁴ Un importante número de establecimientos industriales y comerciales en Matamoros estaban afiliados a la Central de Trabajadores de México (CTM), lo que permitió homogeneizar algunas condiciones laborales en la ciudad, incluyendo la maquila. La presencia del sindicato en las maquiladoras data de 1964, cuando el Sindicato de Jornaleros y Obreros Industriales y de la Industria Maquiladora logró la exclusividad sindical del sector, lo que impidió por largo tiempo la presencia de otro tipo de sindicatos (Quintero, 1997).

⁵ La población total ocupada durante el 2000 se encontraba principalmente en los servicios, en actividades manufactureras de mediana y pequeña escala y en el comercio, con 40.6 por ciento, 26 por ciento y 21.7 por ciento respectivamente. La participación de las mujeres fue relevante en los servicios, en el comercio y la manufactura, con 47.9 por ciento, 24.3 por ciento y 22.2 por ciento respectivamente para el mismo año.

⁶ Destacan industrias pioneras de la maquila como Motorola de México (actualmente On Semiconductores), General Instrument de Jalisco (Cp Clare), Industrias Mexicanas Burros (Unisys) y TRW Electrónica.

no contarán con protección legal al momento de su despido. En ambas ciudades la participación de las mujeres fue relevante, a pesar del incremento de los índices de masculinidad en las principales ciudades maquiladoras del país (ver cuadro 1). En Matamoros había 20.2 obreros por cada cien mujeres en la industria maquiladora en 1975, lo que indicaba el predominio de la fuerza de trabajo femenina. Esta relación se redujo en los noventa con 44.4 varones por cada cien obreras, hasta presentar una relación de 77.4 varones por cada cien mujeres en 2005.

Cuadro 1
Industria Maquiladora de Exportación 1975-2005. Índice de masculinidad, obreros ocupados en los principales municipios de México.

Municipio	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005**
Frontera tradición maquiladora							
Tijuana	26.4	28.6	48.1	80.2	89.1	101.1	90.7
Cd. Juarez	26.6	25.6	48.6	82.2	85.7	101.1	97.7
Mexicali	29.7	33.3	46.2	60.1	62.1	77.2	69.5
Nogales		67.8	84.9	107.4	96.1	99.8	102.7
matamoros	20.2	21.5	35.9	44.4	45.7	62.9	77.4
Frontera expansión maquiladora							
	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Cd. Acuña	24.5	20.7	59.2	85.3	130.6	143.6	136.7
P. Negras	9.0	30.2	27.7	87.7	92.8	107.6	126.7
Reynosa	9.2	26.1	37.1	61.3	68.4	83.9	88.7
Hermosillo				26.0	29.5	37.4	44.9
Frontera hemergente maquiladora							
	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Puebla*						94.6	96.5
Lerdo						91.4	129.5
Torreon					51.3	86.5	125.9
Gómez Palacios						82.9	126.2
Merida					35.8	69.7	94.4
México DF.*					41.8	57.2	94.2
Aguascalientes*					34.2	50.0	64.9
San Luis Potosí*						53.0	66.8
Guanajuato*						35.4	43.9
Zacatecas*						33.1	45.5
Guadalajara				41.6	35.0	32.2	53.3

Fuente: Estadística de la industria maquiladora de exportación 1975-1989, 1978-1988 y 1995-2000.

*Datos para todo el estado.

** Datos preliminares estadística de la industria maquiladora de exportación información preliminar. Julio 2005.

Los índices de masculinidad de esta ciudad fueron menores con respecto al total de la industria maquiladora en el país, con 87.7 varones por cada cien mujeres en 2004. Esto que ubica a las maquiladoras de Matamoros más feminizadas en comparación con ciudades como Acuña, en donde

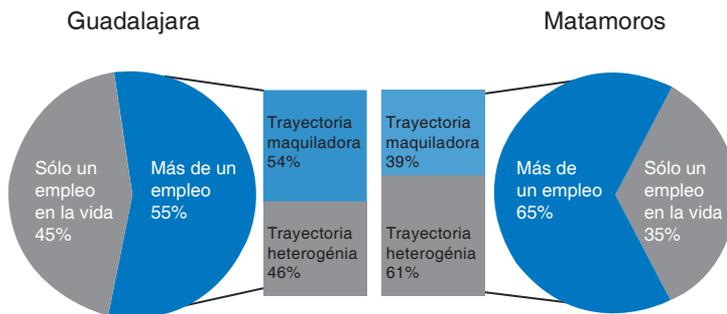
⁷ Existen agencias de subcontratación que se dedican a capacitar y controlar a trabajadores que deciden ingresar a este tipo de industrias como trabajadores de confianza, actuando como mediadoras en la compra de fuerza de trabajo al contratar, movilizar y despedir a los trabajadores. Un ejemplo de ello es la empresa IBM.

por cada 136.7 obreros hay cien mujeres en esta industria (ver cuadro 1). En tanto, en Guadalajara la industria maquiladora presentó 41.6 obreros por cada cien mujeres contratadas en los noventa. En los diez años siguientes, la presencia de mujeres fue más intensa con 32.2 obreros por cada cien mujeres en la maquila, lo que cambió en el 2005, con 53.3 varones por cada cien mujeres. Ello ubica a las maquiladoras de esta ciudad, junto a las de Zacatecas y Guanajuato, como las que tienen los índices de masculinidad más bajos en ciudades no fronterizas (ver cuadro 1).

4.1 La muestra

En el contexto descrito antes, se recabó un total de 268 trayectorias laborales de obreros y obreras de la maquila, de las cuales 130 fueron de Matamoros y 138 de Guadalajara. En ambas ciudades hubo una alta proporción de trabajadores con un solo empleo, aunque la mayor proporción la tuvo Guadalajara con 45 por ciento. Así, del conjunto de obreros con más de un empleo en sus vidas, se observó eventos de trabajo en maquiladoras -54 por ciento en Guadalajara y 39 por ciento en Matamoros (ver gráfica 1). Lo que indicó la importancia de esta actividad en la construcción de la trayectoria laboral de los sujetos.

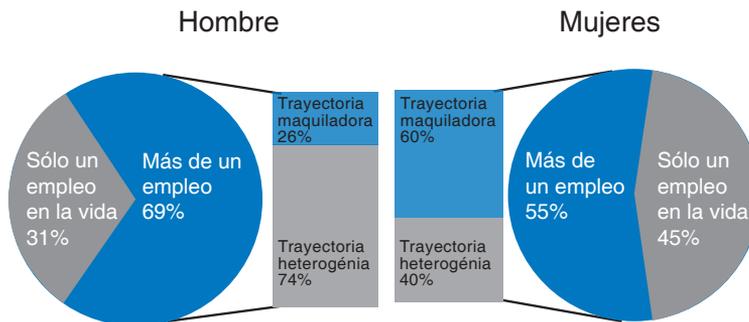
Gráfica 1
Trayectorias laborales de trabajadores de la industria maquiladora, según ciudad



Fuente: Proyecto "Las mujeres en las maquiladoras: Oportunidades y necesidades frente a la flexibilidad. Estudio comparativo de las ciudades de Guadalajara y Matamoros, 2000-2005". CIESAS-CONACYT, Guadalajara, Jalisco, 2006.

Asimismo, del total de trayectorias de la muestra, 172 correspondieron a mujeres y 96 a varones. Cuando comparamos el conjunto de eventos de trabajo según sexo, observamos que la mayoría de las mujeres habían tenido un solo empleo en su vida laboral (45%), en tanto los hombres presentaban más empleos (69%), y por tanto, mayor movilidad laboral (ver gráfica 2). Del conjunto de individuos con más de un empleo identificamos que los hombres poseían una trayectoria heterogénea (74%), es decir, que se habían empleado en varias ocupaciones. En tanto las mujeres habían tenido empleos subsecuentes en la maquila (60%) lo que indicaba una movilidad restringida e intrasectorial (ver gráfica 2).

Gráfica 2
Trayectorias laborales de trabajadores de la industria maquiladora, según sexo



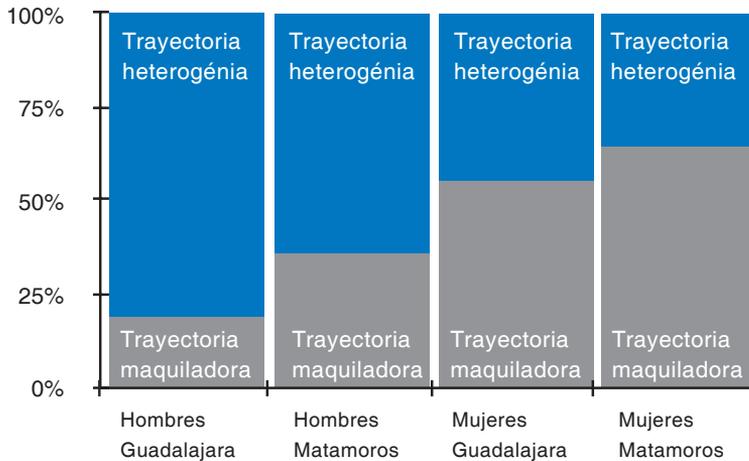
Fuente: Proyecto "Las mujeres en las maquiladoras: Oportunidades y necesidades frente a la flexibilidad. Estudio comparativo de las ciudades de Guadalajara y Matamoros, 2000-2005". CIESAS-CONACYT, Guadalajara, Jalisco, 2006.

Al considerar al conjunto de sujetos de la muestra con más de un empleo por cada ciudad de estudio y sexo, observamos que la condición por sexo era más relevante en la construcción de las trayectorias laborales de los sujetos, que la ciudad en la que habitaban. Es decir, aquellas obreras con más de un empleo en Guadalajara y Matamoros, presentaron cierta movilidad laboral, pero en fábricas maquiladoras. En tanto los varones buscaron construir trayectorias de trabajo en ámbitos fuera de la maquila.

Asimismo, el tipo de trayectoria de las mujeres de Guadalajara fue similar a las de Matamoros, lo que significó una dinámica de mercados de trabajo coincidente para las mujeres (ver gráfica 3). Este comportamiento se confirmó mediante el promedio de empleos por sector económico de los sujetos. Las mujeres y los hombres de ambas ciudades presentaron igual número de empleos en la maquila -1.4 empleos en promedio. Pero el conjunto de mujeres tuvieron en promedio 0.4 empleos en ocupaciones distintas a las maquiladoras. En tanto los varones de Matamoros duplicaron ese promedio, y los de Guadalajara, casi lo triplicaron con 1.2 empleos, lo que indicó que los varones de Guadalajara tenían mayor movilidad laboral. En cuanto a la estabilidad laboral según sexo, observamos que los varones de Matamoros permanecían más tiempo en sus empleos de la maquila con respecto a las mujeres. El promedio de duración de cada empleo de éstos fue de 67.3 meses, es decir, un 80 por ciento superior al promedio de duración de las mujeres en las maquiladoras. En Guadalajara la duración del empleo entre hombres y mujeres no fue diferente, ya que el promedio de duración de los varones en empleos de la maquila fue de 50.2 meses, levemente superior a la duración promedio de las mujeres en el mismo sector.

Estos datos permiten suponer que las estrategias de permanencia en el mercado de trabajo varían de acuerdo al sexo. Por ejemplo, los varones presentaron mayor heterogeneidad en sus ocupaciones, en tanto las mujeres prefirieron empleos estables aunque con ingresos menores, como la maquila. Un rasgo común entre las mujeres y los hombres fue la intensa movilidad ocupacional hacia un sector: el de la maquila.

Gráfica 3
Trayectoria laborales de la industria maquiladora con más de un empleo,
según sexo y ciudad



Fuente: Proyecto "Las mujeres en las maquiladoras: Oportunidades y necesidades frente a la flexibilidad. Estudio comparativo de las ciudades de Guadalajara y Matamoros, 2000-2005". CIESAS-CONACYT. Guadalajara, Jalisco, 2006.

Podemos afirmar que los trabajadores de la maquila edificaron sus biografías laborales mediante un constante entrar y salir del mercado de trabajo bajo un contexto de debilidad de los sistemas institucionales de regulación del trabajo, lo que pudo influir en las estrategias de construcción de su trayectoria laboral según condición de género. Por ello consideramos pertinente preguntarnos: ¿Cómo deciden las mujeres su incorporación a un empleo determinado?, y ¿Por qué eligen trabajar en una industria maquiladora? Con el fin de responder a estas interrogantes decidimos profundizar en las trayectorias femeninas a partir de sus narrativas.

5. Las trayectorias laborales

Una trayectoria laboral no es homogénea en sus respuestas y lógicas en el tiempo. A lo largo de la vida, los sujetos combinan y articulan respuestas diferentes, ya que lo que en un momento fue adecuado en otro momento no lo es. A pesar de estos cambios, a lo largo de las historias de trabajo de los sujetos se observan ciertas constantes en el tiempo, como el manejo de la experiencia de los individuos al encarar el mercado de trabajo, lo que refleja el conocimiento y el manejo de códigos durante la búsqueda de una oportunidad laboral.

En la trayectoria de trabajo se reflejan también las necesidades, como el resguardo de la familia, lo que puede convertirse en el centro del proyecto de vida de un sujeto. Para otros, se tratará de la búsqueda de la estabilidad o de un espacio laboral donde sea valorado, pero las historias de los pobres indican que no todos los espacios laborales abren oportunidades para satisfacer las necesidades de los sujetos.

Los relatos que analizamos indican que las trayectorias ocupacionales de los más pobres están marcadas por la precariedad e inestabilidad, y que la posibilidad de hacer uso de sus recursos para levantarse y concretar un proyecto de movilidad laboral es muy improbable. Para autores como Robert Castel (1999) escenarios de este tipo indican estados de vulnerabilidad para sujetos que viven en contextos de crisis del trabajo, del empleo y de la política.

El objetivo central en este apartado es reconstruir las interpretaciones, estrategias y decisiones de un grupo de obreras en su paso por el mercado de trabajo, es decir, buscamos estudiar sus trayectorias, alternativas y recursos. Para ello identificamos cuatro tipos de trayectorias: las de inserción o inicio laboral en la maquila; las trayectorias continuas en la maquila; las trayectorias fluctuantes; y las trayectorias precarizadas en diferentes grupos de edad. Esta tipología permitió entender qué posibilidades de acceso tuvieron las mujeres a determinadas actividades y con qué capacidad las enfrentaron.

5.1 Trayectorias de inicio laboral en la maquila

Estas trayectorias las viven mujeres jóvenes entre 18 y 24 años cuyas primeras experiencias laborales iniciaron en la maquila (véase anexo). En este grupo también se ubican mujeres no tan jóvenes que, una vez concluido el ciclo de crianza de sus hijos pequeños, inician su vida laboral empleándose en las maquiladoras. Con frecuencia el ingreso temprano a la vida laboral se vinculó con el abandono escolar, la realización simultánea de ambas actividades, o una estrategia familiar para colaborar con el sustento doméstico.

Específicamente en el grupo de obreras de Guadalajara, éstas obtenían su primer empleo recurriendo a redes personales, la búsqueda directa del puesto en las fábricas o mediante agencias de empleo con las que lograban contratos temporales de trabajo. En cambio, las jóvenes de Matamoros acudían al sindicato para conseguir empleo, lo que de alguna forma garantizó la existencia de derechos mínimos para éstas. Algunas de las trayectorias más significativas las reseñamos a continuación, aquellas que permiten entender el inicio laboral de las jóvenes de ambas ciudades en la maquila.

Juliana de 22 años era divorciada y tenía un hijo. Aunque terminó la secundaria no continuó estudiando porque se casó. Su madre tenía 38 años, era ama de casa y había estudiado algunos años de educación primaria. Su padre tenía 42 años, terminó la primaria y trabaja en una maquiladora. Ella y su familia migraron de San Luís Potosí hacia Matamoros para buscar trabajo. Dos hermanos más habitaban en el hogar y eran estudiantes. De esta forma, las ocupaciones de los dos integrantes activos de la familia se ubicaban en ocupaciones de baja calificación en la maquila. **Juliana** inició su vida laboral a los 15 años en una maquiladora como obrera de producción y este había sido su único empleo. Su estrategia para conseguir el trabajo fue a través del sindicato, tal y como lo mencionó en la entrevista: *“por medio del sindicato, el de Agapito”*⁸.

El empleo en una maquiladora representaba estabilidad y salario regular, lo que ella percibía como una ventaja: *“A mí sí me gusta -el trabajo en la maquila-, la fábrica donde yo estoy sí me gusta, pagan bien, el horario está accesible, no salimos tarde...”* (Entrevista, Matamoros agosto 2004).

El caso de otra joven de la ciudad de Guadalajara no coincide con el discurso de Juliana sobre el trabajo en la maquila. **Lucía**, de 21 años, era soltera, sin hijos y estudiaba el cuarto semestre de economía en la Universidad de Guadalajara. Su madre era comerciante y estudió primaria, en tanto su padre era empleado de una empresa química y tenía estudios técnicos. En su casa vivían once personas, ocho de sus hermanos contaban con estudios profesionales, técnicos y secundarios. Su primer trabajo lo consiguió a los 19 años en una planta electrónica en el corredor industrial de El Salto en Jalisco, en el área conurbada de Guadalajara. Ella tenía la esperanza de lograr otro empleo porque el de la maquiladora era de mucha explotación (*Entrevista, Guadalajara, febrero de 2004*).

A través de estos casos, se ilustra el inicio de una vida laboral en condiciones de desventaja asociados con la interrupción o dificultades para continuar con la etapa educativa. En numerosos casos los eventos de deserción escolar se dieron por causas económicas, familiares o por migración laboral, lo que en muy poco tiempo desembocó en su incorporación temprana al mercado laboral. Entre las mujeres jóvenes de 18 a 24 años la transición temprana al mundo del trabajo se vivió como un evento necesario, en el que las condiciones o decisiones familiares tuvieron un peso relevante. Por ello no es extraño que algunas entrevistadas atribuyeran un gran valor a los estudios, y pensaran que su situación podría mejorar con ellos.

El empleo en una maquiladora representa una alternativa de fácil ingreso al mercado laboral, ya que no se exige experiencia y prevalecen condiciones flexibles de contratación. Muchas jóvenes piensan su incorporación a la maquila como una experiencia corta hasta encontrar una mejor opción.

Por otro lado, en los grupos de mujeres de mayor edad — 25 a 34 y 35 o más — su ingreso a la actividad laboral fue a través de la maquila, la que se convirtió en una posibilidad de permanecer en el mercado de trabajo formal. Normalmente ingresan por necesidad económica y su decisión poco tiene que ver con la exploración del mercado laboral de los jóvenes. Muchas de ellas comenzaron su vida laboral después de tener hijos, poseen menores niveles de escolaridad y se insertan en las posiciones y sectores más precarios de la maquila, como suele ser la confección.

Para estas mujeres el hogar y los hijos continúan siendo lo más importante en sus vidas, por lo que el trabajo remunerado es útil para cubrir las necesidades económicas de las familias. Es el caso de **Martha Hermila**, de 36 años y originaria de Guadalajara, divorciada, madre de dos hijos y con seis semestres de licenciatura en biología. No terminó sus estudios porque se casó. Su madre era ama de casa y terminó la primaria, en tanto su padre era obrero del ferrocarril sin estudio alguno. Vivía con su madre, una hermana obrera, dos hijas y dos sobrinas. Inició su vida laboral en una

⁸ Agapito González Cabazos fundó el Sindicato de Jornaleros, Obreros Industriales y de la Industria Maquiladora en Matamoros. Nació el 22 de diciembre de 1915, en China, Nuevo León, fue uno de los principales líderes de la región. Su postura laboral fue claramente nacionalista y de confrontación, razón por la cual logró algunos de los mejores contratos colectivos para los trabajadores de la maquila en Matamoros. A los 74 años de edad fue arrestado acusado de evasión de impuestos, aunque el trasfondo fue político. Tras su muerte los trabajadores continúan refiriéndose al Sindicato como “El Sindicato de Agapito”, aunque haya sido sucedido por Juan Villafuerte, quien primero fue Secretario de Organización, luego de Trabajo, posteriormente Secretario del Exterior, y finalmente Secretario General.

maquiladora electrónica hace 9 años, contaba con un horario flexible y trabajaba tres días durante 12 horas, y un día durante 6 horas. Tenía prestaciones y pertenecía a un sindicato, aunque no asistía a las asambleas. Consideraba que su salario era bajo pero que tal vez después podría conseguir un mejor empleo, y aunque consideraba que el trabajo en una maquiladora era interesante, no le gustaría que sus hijos trabajaran ahí.

Un caso contrastante es el de **María Beatriz**, quien representa a la generación pionera de mujeres en la maquila en Matamoros. Gozaba de gran estabilidad laboral y prestaciones que el sindicato había logrado en sus tiempos de mayor fortaleza en los setenta y ochenta. Ella nació en Matamoros y tenía 45 años, era casada y madre de cinco hijos. Terminó recientemente la primaria debido al apoyo de la empresa, ya que no pudo estudiar antes porque su familia era numerosa y su madre era la encargada de mantener a todos sus hermanos, por lo que no pudo darle estudios. Su madre se dedicaba al hogar, y aunque no fue a la escuela, sabía leer y escribir. Su padre era pensionado y no se sabía si tuvo estudios. Vivía con su esposo, que era obrero en la misma maquiladora donde ella trabaja, y sus tres hijos, de los que uno estudiaba, otro era obrero y otro desempleado.

Su único trabajo había sido en una maquiladora a la que ingresó a los 39 años como jefa de línea, trabajaba 10 horas al día y contaba con seguro social, aguinaldo, vacaciones, reparto de utilidades, préstamos, servicio de comedor, uniformes, becas y jubilación. Estaba afiliada al sindicato dirigido por Leocadio Mendoza⁹ de la Central de Trabajadores de México (CTM) y asistía regularmente a las asambleas. Su historia en la empresa fue de movilidad horizontal, al pasar de operadora de máquina a jefa de línea, y al mismo tiempo ser delegada sindical, aunque aspiraba a ser supervisora. Últimamente había tenido poco trabajo en la empresa, e incluso hubo recorte de personal. Para ella, trabajar en una maquiladora era benéfico porque de ahí obtenía el sustento para su familia.

5.2 Trayectorias continuas en la maquila

A estas trayectorias las definimos como continuas porque los sujetos desarrollaron su vida laboral bajo el influjo de las maquiladoras (véase anexo). Ya sea como una experiencia de incorporación al mercado laboral, como una ocupación recurrente, o por el significado que llegó a tener esta actividad al convertirse en un medio importante de vida. El acceso de los individuos a ocupaciones sucesivas se producía a través de redes sociales presentes en las maquiladoras. Pero también se apoyaban en parientes y personas conocidas para saber en dónde se ofrecían las mejores condiciones de trabajo.

En las trayectorias continuas se observó la incorporación de las mujeres a ocupaciones en las que predominaron empleos en la maquila. A pesar de tratarse de trayectorias continuas, muchos de los sujetos habían atravesado por rupturas en sus vidas marcadas por el abandono de estudios, la migración por búsqueda de trabajo, o por el despido. En este tipo de trayectorias se observaron

⁹ Leocadio Mendoza es líder del Sindicato Industrial de Trabajadores en Plantas Maquiladoras de la Central de Trabajadores de México (CTM). A este líder se le atribuyen presuntos malos manejos sindicales y de cuotas.

diferencias por edades en cuanto a las modalidades y estrategias para el apoyo familiar y las decisiones sobre el trabajo.

Para las jóvenes se trató de sus primeras experiencias laborales, y prefirieron permanecer en el mismo sector de ocupación por conocer bien el mercado laboral de la maquila. Ello les permitió cierta flexibilidad en la búsqueda de otras oportunidades, como en el caso de **Myriam**, quien con 20 años y originaria de Papantla, Veracruz, migró hacia Matamoros para buscar trabajo. Era soltera, no tenía hijos y había estudiado la secundaria, pero no continuó porque su padre carecía de recursos económicos para pagar su educación. Su madre era ama de casa y estudió hasta segundo año de primaria, su padre era campesino y logró cursar hasta tercer año de primaria. Myriam vivía en Matamoros en un hogar sin relaciones de parentesco, se trataba de cinco obreras de la maquila compañeras de trabajo. Su primer empleo fue a los 18 años en una maquiladora electrónica, y lo obtuvo por medio del sindicato. En este trabajo ensamblaba tabletas y chips durante ocho horas cada día, cinco días a la semana. En este empleo la liquidaron después de un año de labores, por lo que buscó otro empleo en una maquiladora electrónica y de nueva cuenta acudió al sindicato para conseguir trabajo. En este empleo duró menos de un mes debido a la carga excesiva de trabajo.

Su siguiente y actual empleo fue en una maquiladora de autopartes, conseguido por medio de la CTM. Era obrera de producción y empaquetaba productos. Aspiraba a tener un puesto de supervisión, y aunque consideraba que los salarios de las maquilas eran bajos, era mejor que no tener empleo (Entrevista, agosto de 2004).

En tanto **América** nació en Guadalajara, tenía 23 años, era soltera, sin hijos y estudió secundaria pero no continuó por problemas económicos. Su madre era ama de casa y estudió la primaria, en tanto su padre era empleado de confianza y estudió preparatoria. En su casa habitaban seis personas –padre, madre y hermanos-. Su primer empleo fue a los 16 años en una maquiladora ensamblando teléfonos celulares y se enteró del trabajo por sus hermanas, quienes trabajaban en la misma planta. Trabajaba 8 horas cinco días a la semana, gozaba de las prestaciones mínimas de ley y estaba afiliada al sindicato de la CTM, aunque no conocía a sus delegados.

Un año después de haber ingresado a esta fábrica hubo recorte de personal en la planta y se quedó sin trabajo, pero inició en otra planta maquiladora ya que una amiga le avisó del trabajo. Ahí “encintaba” cable para estéreos, trabajaba 8 horas al día durante cinco días a la semana, tenía prestaciones mínimas de ley pero no sabía si estaba sindicalizada. Permaneció en este empleo tres meses y se fue a otra planta maquiladora electrónica en donde pintaba CPUS de computadoras. Trabajaba 8 horas al día de lunes a viernes, tenía los mínimos beneficios de ley y pertenecía al sindicato de la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC). Inició como operaria y logró ser líder de grupo aunque aspira a terminar sus estudios e iniciar una carrera.

Por su parte, en los grupos de mujeres con mayor edad, el ingreso a la maquila significó la oportunidad de tener acceso al mercado de trabajo formal. Una gran mayoría tenía experiencia en esta actividad debido a sus múltiples entradas a la maquila. La vida de **América** había transcurrido casi sin

interrupciones laborales, y cuando cambió de empleo solo estuvo periodos cortos sin colocarse, en los que se dedicaba al hogar y al cuidado de los hijos. En este grupo de mujeres eventos como el casamiento, el nacimiento de los hijos y la necesidad de cuidar el hogar fueron razones para dejar un empleo. No obstante recientemente la situación laboral estaba influenciada por el cierre de numerosas plantas maquiladoras.

Para el grupo de trabajadoras jóvenes el trabajo significaba buscar mejores empleos, pero para el grupo de mujeres de mayores edades se trataba de sobrevivencia y ayuda familiar. Por ejemplo, **María de la Luz** de 46 años, casada y con seis hijos, nació en Matamoros y estudió seis años de primaria. Su madre no tuvo estudios y se dedicó al hogar en tanto su padre falleció. Vivía con su esposo, quien era chofer. Ella había tenido tres trabajos en distintas maquiladoras. El primero fue a los 20 años y entró por medio del sindicato como obrera ensambladora, con prestaciones de ley y acceso al comedor de la empresa. Estaba afiliada al sindicato pero no asistía a las asambleas, y dejó este empleo al año siguiente porque la cambiaron de turno. Su segundo empleo fue nuevamente como obrera en una maquiladora y lo consiguió por medio del sindicato. Ensamblaba controles para cobijas eléctricas, empleo en el que duró 19 años y después la indemnizaron. Su siguiente trabajo fue como operadora visual en una maquiladora a la que ingresó nuevamente a través del sindicato. Su trabajo le exigía mucha atención visual y rapidez, por lo que sentía mucha presión para terminar sus tareas. Lo más importante de su empleo era el salario y consideraba que trabajar en una maquiladora estaba bien, pues se lograban muchos beneficios.

En tanto **María de los Ángeles**, nacida en Fresnillo, Zacatecas, con 34 años de edad y casada, vivía con su esposo de 33 años, que era albañil, y tenían tres hijos de 13, 11 y 8 años. Ella estudió hasta cuarto año de primaria porque su padre tuvo problemas económicos y no pudo continuar sus estudios. Su madre era ama de casa y estudió dos años de primaria, mientras su padre, ya muerto, nunca fue a la escuela y era vendedor en un mercado ambulante. Migró a Guadalajara porque su padre vino a ayudarlo a un compadre y ahí se quedaron. Su primer trabajo fue en una maquila de confección: cosía en su casa y luego entregaba el material a la fábrica. Después ingresó directamente a la fábrica y duró un año quitando hilos y cosiendo ropa. Su trabajo era muy repetitivo y hacía siempre lo mismo, consideraba que lo más importante en el trabajo era su salario que, aunque bajo, era fijo -“*pues el salario aunque sea poquito es seguro*” (Entrevista, Guadalajara, febrero 2004). Aspiraba a conocer el funcionamiento de más máquinas y ser supervisora, pero sabía que sería difícil por no tener estudios. Trabajaba en una maquiladora porque su esposo no tenía seguro médico y en el trabajo se lo proporcionaban.

Estas trayectorias se caracterizan por un bajo nivel educativo y ocupaciones precarias sucesivas, aunque con frecuencia estas mujeres se incorporaron al sector formal mediante el empleo en una maquila. Para muchas significó su salida de la inactividad y para otras alejarse de un entorno de pobreza extrema en sus pueblos de origen rural. Destaca la movilidad entre ocupaciones como una estrategia de búsqueda de mejores condiciones de bienestar en cuanto a los salarios. Pero esto al mismo tiempo refleja la insuficiencia de la remuneración y de las condiciones laborales para garantizar formas de vida dignas y estabilidad laboral.

El tema de la temporalidad del trabajo fue un elemento transversal presente en las trayectorias de estas mujeres debido a los recortes de personal, la modificación constante de turnos y de jornadas de trabajo. Es decir, el tiempo de trabajo fue un eje que definió gran parte de la naturaleza laboral de estas mujeres.

La inestabilidad en el empleo constituyó una realidad presente en el escenario de las posibilidades laborales de las mujeres. Específicamente en las maquiladoras, la flexibilidad de los contratos propició que la estabilidad laboral no formara parte del campo de referencia de éstas. Especialmente para las trabajadoras de Guadalajara, cuyos contratos eran temporales o inexistentes, lo que reflejó la realidad de un mercado laboral flexible.

Para las trabajadoras la temporalidad en el trabajo se convirtió en un rasgo de precariedad, a lo que se sumó la ausencia o la debilidad sindical, y con ello, las posibilidades de un contrato colectivo de trabajo y marcos reguladores de las relaciones laborales. Esta condición se reflejó en la ausencia discursiva de las entrevistadas en Guadalajara sobre sus derechos laborales. En cambio, entre las trabajadoras de Matamoros siempre fue clara la referencia hacia el sindicato como una institución mediante la que obtenían empleo y que eventualmente las podía defender. No obstante, en los últimos diez años se observó la pérdida gradual de estos anclajes reguladores de las relaciones laborales en Matamoros, lo que incidió en la estabilidad y la calidad del empleo.

Se puede concluir que los empleos disponibles para el colectivo de trabajadoras con trayectorias continuas estaban definidos por relaciones de trabajo que han tendido a flexibilizarse. No obstante la importancia del sindicato ha sido fundamental para marcar diferencias en las condiciones de trabajo entre las mujeres de una y otra ciudad.

5.3 Trayectorias fluctuantes

Estas trayectorias se caracterizaron por la irregularidad en el tipo y temporalidad de eventos laborales de las mujeres, cuyo fin último era mejorar sus condiciones de vida (véase anexo). Para la mayoría, el ingreso a la maquila significaba iniciar en un sector formal de la ocupación. Algunas fluctuaciones en la trayectoria laboral de las mujeres representaron verdaderas rupturas debido al despido, el término del contrato, accidentes laborales o enfermedades eventuales en la familia, así como la migración por trabajo. En estas trayectorias fueron claras las estrategias ocupacionales de tipo familiar.

Las trayectorias de tipo fluctuante en las mujeres pueden variar significativamente, ya que éstas enfrentan mayores obstáculos al combinar la vida laboral con la familiar. Como en el caso de **Gabriela** de 26 años, quien nació en Poza Rica en Veracruz, casada y con dos hijos. Estudió hasta el tercer semestre de preparatoria, pero no continuó porque se casó. Su madre se dedicaba al hogar y estudió dos años de primaria, su padre era obrero en un taller y estudió la primaria. En su casa vivía con su esposo obrero y sus hijos. Migró en el 2000 hacia Matamoros porque su esposo se quedó sin trabajo y buscaron empleo en dicha ciudad. Su primer empleo fue a los 23 años en una papelería en

Veracruz, vio el anuncio en un periódico y lo solicitó. Trabajó durante un año en la papelería con una jornada de ocho horas al día, de lunes a domingo, no tenía contrato ni prestaciones y el salario era escaso, razones por las que decidió dejar ese empleo.

Su segunda ocupación fue en una tienda de telas en Veracruz, empleo que logró gracias a una prima que era vendedora en el negocio. Trabajaba ocho horas al día y no tenía contrato ni prestaciones sociales, por lo que también optó por dejar el empleo. Fue entonces cuando resolvió con su esposo migrar hacia Matamoros, en donde encontró empleo en una maquiladora textil. Ingresó mediante el sindicato y cosía 8 horas durante cinco días a la semana. Su salario, aunque reducido, significaba una ayuda para su familia, así como el seguro social y tener una ocupación.

En tanto **Lucía**, con 38 años de edad, estaba casada, era madre de dos hijos y contaba con estudios de primaria. Nació en Salamanca, en Guanajuato, y migró hacia Guadalajara para buscar trabajo. Su madre se dedicaba al hogar y su padre al campo. Vivía con su esposo, obrero, su hija y un yerno, también obreros. Había tenido dos empleos, uno en Salamanca en una tienda de abarrotes a los catorce años, en el que trabajaba 7 horas diarias de lunes a domingo. Después de 8 años dejó el trabajo porque se casó.

Su segundo trabajo fue en una maquiladora ensamblando tarjetas electrónicas, fue a buscar el empleo directamente a la empresa. Era operadora y trabajaba 9 horas diarias de lunes a viernes, tenía seguro social y fondo de ahorro, aunque no estaba sindicalizada. Trabajaba en una mesa con 13 personas más, pero en los últimos meses habían despedido mucho personal. Considera que la maquiladora era una buena opción de trabajo aunque muy pesado y la paga era una miseria, por eso seguía buscando un lugar en el que pagaran más.

El caso extremo lo representó **Araceli**, de 42 años, divorciada, con 4 hijos y estudios de secundaria. No siguió estudiando porque su padre la sacó de la escuela para que le ayudara en el negocio familiar. Nació en Tihuatlán, Veracruz, pero vivió en varios lugares como Michoacán y Acapulco. Finalmente su familia migró hacia Matamoros y establecieron un negocio de mariscos y de pesca. Vivía con tres de sus hijos, uno de ellos estudiaba y trabajaba en una maquiladora, otro estaba desempleado, y el otro estudiaba. Durante su vida había tenido seis empleos. El primero en el negocio familiar en un restaurante de mariscos a los 13 años, ahí trabajaba alrededor de 14 horas diarias y dejó esta actividad cuando cerró el negocio familiar.

Su segundo empleo fue en una maquiladora en Matamoros por medio del “sindicato de Agapito”, donde era ensambladora de microchips, controles y empaques para televisores. Trabajaba 8 horas al día durante la semana, tenía seguro social, aguinaldo, vacaciones, reparto de utilidades, préstamos, comedor y uniformes. Dejó el empleo el mismo año que entró por problemas con sus jefes en un caso de acoso sexual. Su tercer trabajo fue en otra maquiladora en la que ensamblaba capacitores para transistores. Trabajaba 8 horas al día, gozaba de varias prestaciones y duró un año en el trabajo. Dejó el empleo porque no había quien cuidara de sus hijos.

Su cuarto empleo fue también en otra maquiladora, ensamblando controles de temperatura para cojines eléctricos. Trabajaba 8 horas y gozaba de prestaciones de ley. En esta empresa duró 6 meses porque era la vigencia del contrato. Su quinto empleo fue en un restaurante de mariscos como ayudante de cocina y luego como cocinera. Lo logró mediante la invitación de un familiar. Trabajaba 12 horas al día durante 7 días a la semana. Sólo recibía seguro social, aguinaldo y uniforme, y dejó este trabajo al año siguiente porque recibía poco sueldo.

Su sexto empleo fue en una maquiladora como inspectora. Para Araceli, las maquiladoras eran una fuente de trabajo para las mujeres que les permiten desempeñarse en un empleo, afirmaba que “si no hubiera maquiladoras habría muchas mujeres flojas”. Para esta mujer el trabajo era un elemento importante en su vida, al permitirle sacar a sus hijos adelante con un empleo digno.

Como se puede observar, en las trayectorias fluctuantes las mujeres construyeron su experiencia laboral en plena inestabilidad en el trabajo. Se trató de trayectorias de mujeres que se enfrentaron a una gran incertidumbre hacia el futuro y el anhelo por una situación estable, aunque precaria. En algunas trayectorias se identificó una o más rupturas importantes en la vida laboral, lo que disminuyó sus oportunidades de acceso a una mejor vida, especialmente en las generaciones más maduras.

Para estas mujeres las oportunidades de trabajo habían sido limitadas debido a su menor escolaridad, y por haberse incorporado al mercado de trabajo a muy temprana edad sin suficiente preparación y experiencia. Estas condiciones inhibieron el logro de mayores ingresos o promociones, en comparación con las jóvenes con trayectorias fluctuantes que se mueven entre empleos en busca de mejorar su situación laboral.

5.4 Trayectorias precarias

En estas trayectorias destaca la precarización como una circunstancia en la que el sujeto deterioró su situación laboral debido a la pérdida de la condición de un empleo estable (véase anexo). La pérdida del trabajo en un contexto de vulnerabilidad económica, como la crisis del empleo en la maquila en el 2000, significó una ruptura importante en la biografía laboral de los individuos, que los llevó a un estado de incertidumbre e inestabilidad.

Se trata de trayectorias intensas que llevan a las mujeres a condiciones de vulnerabilidad social. Como el caso de **María de los Ángeles**, de 20 años, casada y con un hijo. Estudió únicamente la primaria porque en su casa no pudieron darle más estudios. Nació y vivió en Cuauhtémoc, Tamaulipas, hasta los 16 años para después migrar hacia Matamoros a buscar trabajo en la maquila. Vivía con seis miembros de la familia.

A pesar de su corta edad había tenido cuatro trabajos. El primero, en su pueblo natal como recolectora de vegetales en el campo a la edad de 13 años. Trabajaba 10 horas al día de lunes a sábado, no tenía prestaciones, no estaba sindicalizada y dejó éste empleo después de tres años

porque ganaba poco. Su segundo empleo fue seleccionando cebollas, trabajaba 13 horas al día durante toda la semana, sólo duró un par de meses porque terminó la temporada de cosechas. Su tercera ocupación fue en una zapatería de Matamoros, trabajo que consiguió dos años después de su último empleo por medio del periódico. Atendía clientes, trabajaba 13 horas al día durante una semana completa y no tenía prestaciones. Dejó el trabajo seis meses más tarde porque le llamaron de otro trabajo. Su último empleo fue como obrera en una maquiladora de la confección, al que entró por medio del sindicato y trabajaba 10 horas al día. No tenía prestaciones aunque estaba sindicalizada, y dejó este empleo después de tres meses por falta de transporte hacia la fábrica. En el momento de la entrevista estaba desempleada.

Una circunstancia similar la presentó **Martha**, de 30 años, originaria de Guadalajara, soltera, sin hijos y con estudios de secundaria. No le había interesado continuar con sus estudios. Su madre tenía 45 años, era comerciante y había estudiado para secretaria. Su padre tenía 50 años, era soldador eventual y tenía estudios de primaria. En su casa habitaban 10 personas más: su padre y madre, un hermano obrero y su esposa, una hermana obrera, un hermano estudiante y dos sobrinos menores de edad. Su primer trabajo fue en una fábrica de plásticos cuando tenía 16 años, era ayudante general y elaboraba señalamientos para carreteras.

Después de casi dos años de permanecer en esta ocupación buscó un mejor empleo en una fábrica de filtros de aceite: una amiga le informó que solicitaban empleadas y acudió a pedir empleo. Más tarde, a casi cinco años de trabajar en esta empresa, decidió renunciar porque no le daban aguinaldo. Posteriormente inició en una maquiladora electrónica en Guadalajara, pero después de dos años la despidieron por reajuste de personal. Después de un par de meses sin empleo, empezó a trabajar en un laboratorio de medicinas al que logró entrar por una tía, pero dejó esta ocupación a los pocos meses debido a que era un trabajo muy pesado, lejano de su casa y peligroso. Fue cuando decidió emplearse en una maquiladora de ensamblados electrónicos en el corredor industrial cercano a Guadalajara. A los pocos meses renunció porque el horario de trabajo era excesivo y se pasó a otra maquiladora electrónica en el mismo parque industrial. En esta planta pegaba conectores a tarjetas y las verificaba. A los pocos meses cambió de empleo a una fábrica de toallas, en la cual renunció después de dos años porque el representante sindical la maltrataba. Poco tiempo después encontró otro empleo en una maquiladora de computadoras, para conseguir el empleo fue a una agencia de empleo en Guadalajara conocida como OCC. Su contrato fue por 30 días y desde entonces no había logrado encontrar empleo. **Martha** opina que *“está muy bien trabajar en una maquiladora, a mí si me dijeran que regresara...no me la pensaba...”* (Entrevista, Guadalajara, febrero 2004).

Finalmente **Aurora**, originaria de Curámara, Guanajuato, tenía 49 años, estaba divorciada y era madre de 5 hijos. No había estudiado por falta de recursos y su familia migró hacia Guadalajara cuando tenía un año de edad, en busca de mejores oportunidades de empleo. Vivía con sus padres ancianos y uno de sus hijos, quien trabajaba para unos contratistas. Ella había tenido sólo un empleo en una maquiladora de autopartes a los 33 años gracias a la recomendación de un amigo. En la maquiladora pasó de obrera a ayudante de aseo, pues la empresa estaba quebrando y le

dijeron que era la única forma de permanecer con salario. Laboraba durante ocho horas de lunes a viernes y aunque sabía que pertenecía a un sindicato no recordaba el nombre. En el momento de la entrevista **Aurora** ya había perdido su único empleo.

En estas trayectorias se observa un gran número de eventos laborales marcados por la temporalidad, inestabilidad y la desregulación de las relaciones laborales que implica el sector informal, pero también la flexibilidad en la contratación. Las mujeres describen una situación de alta vulnerabilidad en un marco de aparente normalidad, se trata de trayectorias marcadas por la precariedad y la movilidad descendente.

En varios casos, tanto las mujeres de Matamoros como las de Guadalajara habían migrado y habían cambiado continuamente de ocupación, lo que las alejó del derecho a una vida estable. En estas trayectorias se observó la valoración que hacían de la actividad laboral como un medio para lograr el sustento cotidiano y familiar, más relacionado con el logro de recursos para sobrevivir que de realización en el trabajo. Estar activas económicamente para estas mujeres significó su inclusión a un mercado de trabajo precario y su exclusión cuando quedaba fuera de éste. En estas mujeres se entreteje un presente precario con un futuro incierto y más vulnerable conforme avanza su edad.

6. Conclusiones

En este artículo nos propusimos analizar las trayectorias laborales de obreras de la maquila en dos ciudades del país. Estas industrias han tenido un peso importante en la definición de los mercados locales de trabajo, ya que generan miles de empleos para hombres y mujeres que se instalan en ellos. La gran paradoja es que estas maquilas representan un tipo industrialización moderna, pero que se sustenta en la precariedad del trabajo. Después de cuatro décadas esto ha favorecido un escenario de alta vulnerabilidad laboral para las trabajadoras, quienes se mantienen en continuo movimiento en busca de un trabajo y sin la oportunidad de trazar claramente su destino laboral.

De entre 172 trayectorias de obreras, seleccionamos algunos de los casos más significativos de dicha muestra. Observamos cómo la precariedad fue el común denominador en los itinerarios de trabajo de estas mujeres. En este sentido coincidimos con Antunes (1995) con respecto a las características de la precariedad laboral, tales como una actividad económica discontinua, desempleo intermitente, incapacidad para controlar la relación contractual y condiciones de trabajo difíciles. Se trata de los efectos de la desregulación laboral y la ausencia de tutelas sociales como la de los sindicatos, lo que afecta el acceso a los derechos sociales de los individuos.

En el caso de las mujeres de la maquila estos rasgos caracterizan su vida laboral. Se trata de contingentes de mujeres migrantes, jóvenes y maduras, que se han convertido en mano de obra flexible. Éstas viven en tensión continua entre la actividad precaria y el desempleo. La inestabilidad en su trayectoria refleja comportamientos fluctuantes e itinerancia laboral dentro de la maquila, como una estrategia para mejorar los salarios y tener acceso a la seguridad social para sus familias.

No obstante, los sindicatos y todo tipo de protección social tienden a desaparecer en muchas empresas, como en el caso de las maquiladoras de Guadalajara, en las que la negociación laboral es individual.

Las mujeres a las que se entrevistó preferían estabilidad aunque fuera en condiciones precarias. No obstante, las más jóvenes tendieron a buscar mejoras en su situación laboral rotando hacia otras maquilas, y menos hacia otros sectores. Todo ello debido a su escasa escolaridad y la necesidad de dar sustento a sus familias, ya que muchas tenían hijos como madres solteras o estaban separadas. Se trata de condiciones que poco favorecen la movilidad de estas mujeres, a lo que se suma las condiciones socioeconómicas de sus familias de origen.

La división sexual y social del trabajo fue un factor presente en los empleos que lograban las mujeres en la maquila. La valoración social de mujeres como “baratas, buenas y abundantes” operaba ideológicamente en algunos sectores de la maquila. A pesar de la experiencia acumulada en estas industrias, a las mujeres no se les reconocía tal capacidad sino sus manos pequeñas.

Asimismo, en las trayectorias laborales de las obreras se identificó varios momentos de conflicto y crisis, como la migración familiar e individual por razones laborales, los despidos y la formación de nuevas familias. Por ello los itinerarios laborales reflejan la acción de los sujetos en el mercado de trabajo tanto como las dinámicas familiares, y aún, la ausencia de políticas sociales sobre el trabajo femenino (Guzmán, Mauro y Araujo, 2000:25). A las mujeres de las maquilas les acechan los llamados “peligros biográficos” nombrados por Beck (1998:210), al referirse a situaciones que envuelven a los sujetos y que no son capaces de entender, dominar o ignorar por sus propios medios, como lo es la precariedad laboral.

Bibliografía

- Antunes, Ricardo (1995). *Adeus ao Trabalho? Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho*. Cortez/Unicamp, San Pablo.
- Bayón, María Cristina (2006). “Precariedad social en México y Argentina: tendencias, expresiones y trayectorias nacionales”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 88, Abril.
- Beck, U. (1998). *La sociedad del riesgo*, Paidós, Barcelona.
- Castel, Robert (1999) *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*, Paidós, Argentina.
- Dávila León, Oscar (2002). “Biografías y trayectorias juveniles” en *Última década*, núm. 17, Septiembre, pp. 97-116.
- De la Garza, Enrique y Marcia Campillo (1988). “¿Hacia dónde va el trabajo humano?”, en *Revista Trabajo*, Nueva Época, año 1, enero-junio, Centro de Análisis del Trabajo, México.
- De la O, María Eugenia (2006). “La industria maquiladora en México, 2000-2004”, en Enrique de la Garza y Carlos Salas (Coords) *La situación del trabajo en México, 2006*, UAM, IET, Plaza y Valdés, AFL-CIO, México 2006, pp. 235-255.
- De la O, María Eugenia (2002). “Las maquiladoras en Jalisco: ¿el nuevo Silicon Valley?” en María Eugenia de la O y Cirila Quintero (Coordinadoras) *Globalización, trabajo y maquilas: las nuevas y viejas fronteras en México*, CIESAS/Plaza y Valdés/Fundación F. Ebert/AFL-CIO, México, pp. 277-310.

- De la O, María Eugenia y Quintero, Cirila (1992). "Sindicalismo y contratación colectiva en las maquiladoras fronterizas. Los casos de Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros", en *Revista Frontera Norte*, Vol. 4, núm. 8, julio-diciembre.
- Dubet, Francois (1994). *Sociologie de l'expérience*. Paris: Ed. du Seuil.
- Fernández-Kelly, María Patricia (1983). *For we are sold, I and my people: women and industry in Mexico's Frontier*, State University of New York Press, Albany.
- Gabayet, Luisa (2006). "Atrapadas entre la flexibilidad y la precariedad en el trabajo. Las obreras de la industria electrónica de la zona metropolitana de Guadalajara, 1988-2004", en *Revista Desacatos* no. 21, México.
- García Guzmán, Brígida (2007). "El sentido de las transformaciones laborales en América Latina", en *Revista Latinoamericana de Población*, vol. 1, núm. 1, Julio-Diciembre, pp. 35-56.
- Gentile, Alessandro (2005), *Trayectorias de vulnerabilidad social. Barcelona, May Day 2005: encuesta sobre jóvenes precarios*, Cuadernos de trabajo, csic Unidad de Políticas Comparadas, núm. 9.
- Graffigna, María Luisa (2005). "Trayectorias y estrategias ocupacionales en contextos de pobreza: una tipología a partir de los casos", en *Revista Trabajo y Sociedad. Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas*, no. 7, vol. VI, junio-septiembre, Argentina.
- Guerra Ramírez, María Irene (2005). "Los jóvenes del siglo XXI, ¿para qué trabajan? Los sentidos del trabajo en la vida de jóvenes de sectores urbano-populares de la ciudad de México", en *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, año/vol. 10, núm. 25, Abril-Junio, pp. 419-449.
- Guzmán, Virginia, Amalia Mauro y Kathya Araujo (2000). "Trayectorias laborales de tres generaciones de mujeres", ponencia presentada en el 3er. Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, Buenos Aires, 17-21 mayo.
- INEGI (2007) *Estadísticas económicas INEGI: Industria maquiladora de exportación*, febrero, México.
- INEGI, Banco de Información Económica, www.inegi.gob.mx, 2005.
- INEGI, *Industria Maquiladora de Exportación*, Servicio de Información Estadística de Coyuntura (SIEC), <http://www.inegi.gob.mx/estadistica/espanol/economia/feconomia.html>, México, marzo 2002.
- Pérez Sainz, Juan Pablo y Minor Mora Salas (2004). "De la oportunidad del empleo formal al riesgo de exclusión laboral. Desigualdades estructurales y dinámicas en los mercados latinoamericanos de trabajo", en *Alteridades*, año/vol. 14, núm. 28, Julio-Diciembre, UAM- Iztapalapa, pp. 37-49.
- Quintero Ramírez, Cirila. (1997). *Reestructuración sindical en las maquiladoras mexicanas*, COLEF, México.
- Quintero Ramírez, Cirila. (1993) "Flexibilidad sindical en las maquiladoras: El caso de Agapito González Cavazos" en *El Cotidiano* no. 52, UAM.

Anexos Matamoros 18-24 años

Tipo de Trayectoria	Continuidades y rupturas	Caso	Gpo. Edad	Origen	Edo. Civil	Núm. hijos	Educación	Núm. Trabajos	Aspectos ocupacionales	Condiciones de trabajo	Razón cambio
Trayectoria única de inicio laboral maquilador	Continuidad: Siempre trabajó en la maquiladora	Juliana	18 - 24	San Luis Potosí	Divorciada	1	Secundaria	1	Empleo formal sin especialización en maquina	Mínimas de ley, Flexibles en horarios y jornadas. Inestabilidad interna, entró a los 15 años, lleva 7 años trabajando ahí	-----
Trayectoria continua en la maquiladora	Continuidad: Siempre trabajó sin calificación en la maquila con mínimos de la ley	Myriam	18 - 24	Papantla, Veracruz	Soltera	No tiene	Secundaria	3	Empleo formal sin especialización en maquila/ desempleo / empleo formal	Mínimas de ley, Flexibles en horarios y jornadas. Inestabilidad interna, en el primero entró a los 18 años, duro 1 año, luego estubo en otra planta un mes, ahora tiene casi un año en el actual trabajo.	Liquidación en la empresa / Renuncia por bajo salario
Trayectoria precarizada	Ruptura: Pasó de trabajos sin prestaciones en el campo a la maquila, incluso en el último empleo dice no tener prestaciones, pero ahora se encuentra desempleada por que no hay transporte que la lleve de su casa a la fábrica	Ma. de los Ángeles	18 - 24	Cuauhtémoc, Tamps	Casada	1	Primaria	4	Empleo informal en el campo/ empleo informal en el comercio / empleo formal sin especialización en maquila/ desempleo	Sin prestaciones, horarios flexibles, no sindicalizada, duro 3 años/ sin prestaciones, horarios flexibles, no sindicalizada, duro 2 meses/ Sin prestaciones, no sindicalizada, duro 6 meses/ Sin prestaciones sindicalizada, trabajo 4 meses	Bajo salario/ termino la temporada de cosecha/ de la llamaron de otro trabajo mejor / por falta de transporte

Matamoros 25-34 años

Tipo de Trayectoria	Continuidades y rupturas	Caso	Gpo. Edad	Origen	Edo. Civil	Núm. hijos	Educación	Núm. Trabajos	Aspectos ocupacionales	Condiciones de trabajo	Razón cambio
Trayectoria fluctuante	Ruptura: Empleo en el comercio sin prestaciones/ empleo en trabajo de maquila sin calificación y con mínimo de ley	Gabriela	25 - 34	Poza Rica, Veracruz	Casada	2	3 años de preparatoria	3	Empleo informal servicios/ Empleo formal sin especialización en maquila	Sin prestaciones, duró un año/ Mínimas de ley flexibles en horarios y jornadas, inestabilidad interna, duró 3 meses en el segundo trabajo y ya lleva casi 2 años en el actual	Bajo salario

Matamoros 35 años y más

Tipo de Trayectoria	Continuidades y rupturas	Caso	Gpo. Edad	Origen	Edo. Civil	Núm. hijos	Educación	Núm. Trabajos	Aspectos ocupacionales	Condiciones de trabajo	Razón cambio
Trayectoria única e inicio laboral maquilador	Continuidad: Siempre trabajó en la maquiladora esteuvo durante 3 años	María Beatriz	35 y más	Matamoros	Casada	5	Primaria	1	Empleo formal sin especialización en maquila	Prestaciones de ley, sindicalizada, lleva 6 años trabajando ahí	
Trayectoria continua en la maquiladora	Continuidad: Siempre trabajó sin calificación en maquila con mínimos de ley	Ma de la Luz	35 y más	Matamoros	Casada	6	Primaria	3	Empleo formal sin especialización en maquila	Prestaciones de ley, sindicalizada, duro un año/ Prestaciones de ley, sindicalizada, trabajo por 19 años ahí / prestaciones de ley, sindicalizada, lleva 6 años	Hubo cambio de turno/ indemnización
Trayectoria fluctuante	Ruptura: Sus trabajos en maquila le dieron prestaciones, que no tuvo en ninguno de los otros trabajos, pero los trabajos en la maquila se han distinguido por su poca duración	Araceli	35 y más	Tihuatlan, Ver.	Divorciada	4	1° de Secundaria	6	Empleo informal en negocio familiar/ Empleo formal sin especialización en maquila/ Empleo informal en comercio / Empleo formal sin especialización en maquila	Sin prestaciones, no sindicalizada, con horarios y jornadas flexibles, duro 15 años/ Prestaciones de ley, sindicalizada, duro 1 año/ Prestaciones de ley, sindicalizada, duro 1 año/ Prestaciones de ley, sindicalizada, inestabilidad en el trabajo, duro 6 meses/ Mínimas prestaciones, no sindicalizada, jornadas y horarios flexibles, duro 1 año/ Prestaciones de ley, sindicalizada, lleva 6 años en el actual trabajo	Cerró el negocio familiar/ Acoso sexual/ Por cuidar de sus hijos/ Finalizo su contrato/ Renuncia por bajo salario

Guadalajara 18-24 años

Tipo de Trayectoria	Continuidades y rupturas	Caso	Gpo. Edad	Origen	Edo. Civil	Núm. hijos	Educación	Núm. Trabajos	Aspectos ocupacionales	Condiciones de trabajo	Razón cambio
Trayectoria única de inicio laboral / Trabajo temporal mientras termina universidad	Continuidad: Siempre trabajó en maquiladora	Lucia	18 - 24	Guadalajara	Soltera	No tiene	Estudiante Universitario	2	Empleo formal sin especialización en maquila	Mínimas de ley, flexibles en horarios y jornadas. Inestabilidad interna, en el primer trabajo duro unos meses y en el actual	Inició la universidad y no pudo seguir trabajando
Trayectoria continua en la maquiladora	Continuidad: Siempre trabajó sin calificación en maquila y con mínimos de ley	América	18 - 24	Guadalajara	Soltera	No tiene	Secundaria	3	Empleo formal sin especialización en maquila	Mínimas de ley, flexibles en horarios y jornadas. Inestabilidad interna, en su primer trabajo duro 1 año, en el segundo 3 meses y en el actual lleva 5 años	Recorte de personal/ renuncia por bajos salarios

Guadalajara 25-34 años

Tipo de Trayectoria	Continuidades y rupturas	Caso	Gpo. Edad	Origen	Edo. Civil	Núm. hijos	Educación	Núm. Trabajos	Aspectos ocupacionales	Condiciones de trabajo	Razón cambio
Trayectoria continua en la maquiladora	Continuidad: Siempre trabajó en maquiladora	María de los Ángeles	25 - 34	Fresnillo, Zacatecas	Casada	3	4° de primaria	2	Empleo informal sin especialización en maquila/ Empleo formal sin especialización en maquila	Jornada a destajo/ mínimas de ley, flexibles horarios y jornadas, inestabilidad interna, lleva un año en el actual trabajo	Mejorar salario
Trayectoria precarizada en la industria	Ruptura: Fin de contrato temporal en maquiladora y desempleo	Martha	25 - 34	Guadalajara	Soltera	No tiene	Secundaria	7	Empleo formal en industrias sin especialización, predomina trabajo en maquila	Sin prestaciones, duro 2 años/ Mínimas de ley, flexibles en horarios y jornadas, inestabilidad interna, en el primero duró 5 años, en el segundo duro 2 años , en el tercero y cuarto solo meses, en el quinto 2 años y en el ultimo un mes/ contratos temporales y por agencia	

Guadalajara 35 años y más

Tipo de Trayectoria	Continuidades y rupturas	Caso	Gpo. Edad	Origen	Edo. Civil	Núm. hijos	Educación	Núm. Trabajos	Aspectos ocupacionales	Condiciones de trabajo	Razón cambio
Trayectoria única de inicio laboral maquilador	Continuidad: siempre trabajó en maquiladora	Martha Emilia	35 y más	Guadalajara	Divorciada	2	Sexto semestre de licenciatura	1	Empleo formal sin especialización en maquila	Prestaciones de ley, no sindicalizada, horarios flexibles, tiene 9 años trabajando ahí	-----
Trayectoria fluctuante	Ruptura: Pasa de un trabajo sin prestaciones en el comercio a la maquila donde tiene algunas prestaciones	Lucia	35 y más	Salamanca, Gto	Casada	2	Primaria	2	Empleo informal en comercio/ Empleo formal sin especialización en maquila	Sin prestaciones, con horarios flexibles, no sindicalizada, duro 8 años/ Prestaciones mínimas, no sindicalizada lleva 4 años ahí	Matrimonio
Trayectoria precarizada	Ruptura: Aunque siempre ha trabajado en maquila, la empresa para la que trabajaba va a cerrar y de ocupar un puesto como "troqueladora" la han pasado a hacer el aseo	Aurora	35 y más	Cuernamaro, Gto.	Divorciada	1	No estudió	1	Empleo formal sin especialización en maquila	Prestaciones de ley, sindicalizada, lleva 16 años trabajando ahí, pero la empresa va a quebrar	-----

Centralización y especialización socioeconómica de Guadalajara en la región occidente de México

Salvador Carrillo Regalado

Resumen Abstract

El objetivo del trabajo es visualizar los procesos mediante los que la ciudad de Guadalajara ha configurado una región nodal en el Occidente, determinados por los modelos de desarrollo nacional. Así, la atracción de flujos migratorios hacia Guadalajara desde diversos puntos del Occidente y el suministro de manufacturas tradicionales y servicios comunales especializados, constituyeron los factores que determinaron su primacía económica y demográfica durante la etapa sustitutiva de importaciones. Sin embargo, a medida que emergen en número e importancia otros centros urbanos en la región, Guadalajara pierde primacía y se reestructura hacia la industria moderna y los servicios de apoyo a la producción; actividades vinculadas, en cierto grado, a la economía global. De este modo las actuales tendencias de urbanización se asocian con la centralidad y la especialización económicas de las principales ciudades de la región, impulsadas en parte por la economía global.

The goal of this work is to analyse the process of creating a nodal region in western Mexico, with centre in the city of Guadalajara and determined by the models of national development. The attraction of migratory flows from western Mexico towards Guadalajara and the supply of traditional manufactures and specialized community services, were the factors that determined the economic and demographic primacy of Guadalajara during the import substitution industrialization. However, when other urban centres emerge in the region, Guadalajara loses primacy and it is restructured towards the modern industry and business services, activities that are linked to the global economy. This way the current urbanization tendencies are associated with the centrality and the economic specialization of the main cities of the region, partly fuelled by the global economy.

Palabras clave

región occidente, globalización, centralidad económica, especialización económica

Keywords

western México, globalization, economic centres, economic specialisation

Salvador Carrillo Regalado, Profesor-investigador del Departamento de Estudios Regionales-INESER del CUCEA de la Universidad de Guadalajara, scarrillo@cucea.udg.mx.

1. Introducción

El objetivo del trabajo es visualizar los procesos urbanos territoriales determinados por los modelos de desarrollo nacional a partir de los cuales Guadalajara (ZMG)¹ ha integrado una región nodal que se ha identificado como *región occidente de México*,² a saber, el modelo sustitutivo de importaciones y el modelo actual de economía global. El presupuesto que involucra este análisis es que Guadalajara configura su región determinada por la supeditación a estos grandes procesos de desarrollo. Así, durante el periodo industrializador sustitutivo de importaciones (aproximadamente de 1940 a 1980) la ciudad de Guadalajara asume el papel de centro primal en el occidente de México, donde su crecimiento económico dependió principalmente de las demandas de bienes de consumo no duraderos y de servicios comunales especializados que, a la par con la atracción de flujos migratorios hacia Guadalajara desde diversos puntos de la región occidente, constituyeron factores que determinaron una creciente primacía económica y demográfica.

Durante los años setenta y el periodo de reestructuración y apertura económica nacional (iniciado definitivamente a partir de la crisis de 1982 e intensificado en los primeros cinco años de la década de los noventa) emergen en número e importancia algunos centros urbanos medios en la región, con lo cual Guadalajara pierde primacía demográfica y reduce el predominio de sus funciones distributivas en la región occidente. A su vez, las ciudades medias conformaron y consolidaron subsistemas urbanos que permitieron el desarrollo de actividades especializadas y una mayor autonomía respecto de la primacía tradicional de Guadalajara. Por otra parte, la reestructuración hacia la industria moderna y el desarrollo de los servicios de apoyo a la producción acontecidos en Guadalajara, propiciaron la continuidad del crecimiento económico, afectado por la severa crisis del sector tradicional de la manufactura a causa de la apertura económica.

En este sentido, la ciudad de Guadalajara reestructuró su base económica haciéndose más compleja y multifuncional, y reorientó su aparato productivo hacia las demandas nacionales e internacionales. En particular, los servicios productivos, la industria de bienes intermedios, de capital y de consumo duraderos fueron los sectores más dinámicos (Carrillo, 2005: 225-264; Pozos, 1996; Garza y Rivera, 1994).

Hasta 1980 la región occidente se caracterizó por manifestar altas tasas de crecimiento demográfico, intensos flujos migratorios a las ciudades y una consecuente urbanización explosiva y concentrada en unos cuantos centros urbanos. Este año marca la inflexión del rápido crecimiento de Guadalajara y de su primacía demográfica, aunque la población regional sigue manteniendo un alto ritmo de urbanización entre 1980 y 1995, periodo en el que emergen varias metrópolis medianas (Carrillo, 2000). Finalmente, durante el periodo de 1995 a 2005 el proceso de urbanización en la región

¹ Por Guadalajara o ciudad de Guadalajara se entenderá la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG), conformada territorialmente por los municipios de El Salto, Guadalajara, Tlaquepaque, Tonalá, Tlajomulco de Zúñiga y Zapopan.

² Conformada por el área nodal de la ciudad de Guadalajara y las entidades de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit y Zacatecas, según los estudios de los movimientos demográficos centralizados por esta ciudad (Winnie, 1984:14; Velázquez y Papail, 1997; Arroyo y Olmos, 1998) y según el estudio de centralidad del Consejo Nacional de Población (CONAPO, 1991).

parece moderarse definitivamente, a la vez que se consolida la orientación multicéntrica de la urbanización y se mantiene a la baja el índice de primacía demográfica de Guadalajara. Estas fases y tendencias de urbanización se asocian con el análisis de la centralidad y la especialización económicas de las principales ciudades de la región, con el fin de valorar la inserción de estas urbes en el proceso de terciarización impulsado por la globalización y verificar la posible modificación en la naturaleza de la centralidad regional de Guadalajara vigente en la actualidad.

En el presente artículo se diagnostica que la pérdida de primacía demográfica de Guadalajara y la concentración multicéntrica en la región reserva, para esta ciudad, una centralización de ciertas funciones vinculadas a los servicios especializados y de apoyo a las empresas, así como de ocupaciones de alta dirección y coordinación. Con ello se asume provisionalmente que Guadalajara modifica la naturaleza de sus relaciones de centralidad en la red interurbana regional al insertarse en el proceso de globalización, situación que tendría que tratarse posteriormente con información más detallada sobre la incidencia de las cadenas de valor en la producción global en el medio más urbanizado de la región.

Como preguntas de investigación, se plantea lo siguiente: ¿frente a la globalización en sus dimensiones productivas y de consumo, la región occidente tiende a generar una nueva integración interurbana o más bien sólo debilita su integración tradicional? En otros términos, ¿las ciudades principales del Occidente se insertan en la globalización de manera individual, o es factible su interacción para llevar a cabo esta función? ¿La región puede proponerse como una estrategia de desarrollo global, es decir, un subsistema de ciudades cuya productividad y competitividad sean, en cierta forma y grado, determinadas por sus interacciones económicas y por las condiciones de producción creadas y compartidas dentro de la región?, ¿o bien es necesario crear “condiciones regionales” con base en una estrategia urbano regional para habilitar una inserción más eficiente o ventajosa en funciones productivas para las principales ciudades del occidente? Aunque se está lejos de lograr en esta oportunidad una cabal respuesta a estas preguntas, algunos signos alentadores plasmados en la experiencia de los gobiernos de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí, Querétaro y Zacatecas, han creado expectativas en este sentido e incluso se tiene conformado un Observatorio Urbano Regional Centro Occidente y un correspondiente Fideicomiso para el desarrollo de estas entidades con una visión de competitividad regional.

El presente artículo hace uso de la noción de *región nodal* (Christaller, 1966; Lösch, 1965), que atiende a la intensidad de las interacciones entre los componentes espaciales (ciudades o lugares centrales) y delimita así territorialmente a la región. Este concepto implica, además, que la dinámica socioeconómica de una localidad o ciudad, depende de sus funciones centrales, aunque para una economía abierta estas funciones tengan una trascendencia relativa dependiendo de la rama de actividad económica que se trate. Es decir, las localidades urbanas, e incluso las grandes ciudades, siguen desempeñando predominantemente funciones de centralidad regional, aunque la globalización también otorga nuevas funciones económicas desvinculadas de las demandas regionales y más ligadas a las cadenas mercantiles globales.

Teóricamente, la región ha sido concebida como una construcción socio-histórica, en tanto un sistema de producción y mercado (De la Peña, 1995). En este sentido, González H. (1996:19) expresa que “Las regiones son categorías cognitivas que, como el occidente de México, tienen existencia en contextos específicos de comunicación y de interacción social”. En síntesis, se advierte que los procesos sociales imponen delimitaciones y configuraciones territoriales cambiantes y que una región no es un contenido con linderos fijos o predeterminados, sino producto de la espacialidad social, como sería también el de la producción global. Conviene pues situarnos de acuerdo con la propuesta metodológica y conceptual de Eric Van Young (1992:2-39), quién considera a las regiones como hipótesis a probar. Incluso, conforme a esta postura teórica y como propuesta de objetivos de política, la región puede ser el producto de una estrategia de desarrollo socioeconómico global.

La hipótesis es la factibilidad de una nueva y relativa integración interurbana, limitada selectivamente entre aquellas ciudades de la región occidente que participan en las cadenas de valor de la economía de redes globales (véase por ejemplo, el caso de la ciudad de Aguascalientes en Camacho, 2007:172-181). Esto implica como condición una creciente integración regional entre empresas nacionales y transnacionales a estos procesos que modificaría la actual naturaleza maquiladora. En consecuencia, se presenta el reto de una política pública que integre “regiones” con objetivos de competitividad, oponiéndose estratégicamente al binomio de la integración global y desintegración urbana regional.

Metodológicamente, la investigación se plantea en dos etapas, la primera de las cuales se expone en este artículo y se desarrolla con información censal. En esta se plantean los elementos de análisis demográfico, de centralidad, especialización económica terciaria y de especialización en puestos de alta calificación, indicativos de vocación o potencialidad de las ciudades para llevar a cabo funciones económicas globales. En una segunda etapa prevista es necesario llegar al conocimiento de las vinculaciones entre las empresas ligadas a la producción global, que guardan al menos las principales ciudades del occidente entre sí. En lo que sigue la presentación se divide en dos partes: primero, se aborda la primacía de Guadalajara, y posteriormente, la centralidad y la especialización económica y laboral.

2. Primacía de Guadalajara en la región occidente

La primacía ha sido tratada en dos dimensiones: como indicador demográfico de la concentración urbana de la ciudad de mayor tamaño en relación con las otras del sistema; y como una dominación vertical sobre el resto de las ciudades, a través del proceso de centralización (Pozos, 1991; Unikel et al., 1978). En la segunda acepción, la ciudad primada teóricamente centraliza decisiones económicas y extraeconómicas, concentrando y ejerciendo una fuerte influencia en los flujos de productos, servicios, capitales y fuerza de trabajo calificada, que impactan la organización urbano territorial y promueven selectivamente el crecimiento en las áreas metropolitanas o grandes ciudades (De Mattos, 2002; Markusen, A. y Greg Schrock, 2006). El *grado de centralidad* es un indicador del dominio que ejerce un centro urbano sobre el mercado regional de insumos y productos al que concurre, pero a la vez, también se puede entender como el mecanismo de construcción de regiones nodales o en redes, por las

interrelaciones técnicas y económicas entre las localidades que responden a una estructura territorial urbana jerarquizada (Richardson, 1969 y 1977; Brambila, 1992). La primacía demográfica es observada en esta sección y la centralidad en la siguiente, donde es medida a través de indicadores de ocupación en actividades económicas de servicios productivos y de los grupos de ocupación profesional y directivo, con objeto de examinar preferentemente la centralidad de funciones urbanas más dinámicas, de mayor valor agregado y, posiblemente, más vinculadas a la economía global.

Cuadro 1
Preeminencia demográfica de la ZMG en la región occidente

	1960	1970	1980	1990	1995	2000	2005
Participación en La Población Urbana (Porcentaje)	38.5	38.9	37.0	31.6	31.4	31.1	30.3
Índice de primacía:							
3 Ciudades (1)	1.89	2.01	1.84	1.49	1.46	1.42	1.33
6 Ciudades (2)	1.31	1.44	1.33	1.01	1.00	0.98	0.93

(1) Población de la ZMG respecto de la población agregada de las zonas metropolitanas de León, Aguascalientes y Morelia.

(2) Se agregan a las tres anteriores las zonas metropolitanas de Celaya, Irapuato y Tepic.

Fuente: Elaboración propia, en base a la información de los Censos Generales de Población y de los conteos de Población (INEGI) (Véase metodología en Unikel *et al.*, 1978).

El sistema de ciudades de la región occidente se ha urbanizado rápidamente en el transcurso de las últimas cinco décadas, e integrado mediante el desarrollo de las comunicaciones entre las distintas ciudades de la región y con el resto del país. Desde 1990, se reconoce la conformación de seis subregiones o subsistemas de ciudades altamente integrados en la región occidente, que abarcan una o más entidades y, en general, son centralizados por Guadalajara (CONAPO, 1991). Estos subsistemas son los siguientes: a) el de Tepic, que se vincula también con las ciudades de Sinaloa; b) el de Puerto Vallarta en el estado de Jalisco, que centraliza actualmente un dinámico eje costero con Bahía de Banderas en el vecino estado de Nayarit; c) el subsistema constituido por Aguascalientes, Zacatecas y Fresnillo, y su vinculación con el de San Luis Potosí; d) el eje urbano del Bajío, el más relevante de la región occidente, en el cual participan las zonas metropolitanas de León, Irapuato y Celaya, que contiene además fuertes nexos con Aguascalientes y Lagos de Moreno al oeste, y con la ciudad de Querétaro al este; e) el subsistema regional de Morelia-Uruapan-Zamora; y, f) el de la subregión centro de Guadalajara con todas las ciudades menores importantes de Jalisco y enlazado también con el importante eje de las ciudades de Colima y Manzanillo. Se trata de un entorno territorial muy poblado, predominantemente urbano, y muy integrado en cuanto a mercados de productos y servicios. En este ámbito emergen ciudades y subsistemas urbanos importantes, por lo que comienza a disminuir la primacía regional de Guadalajara a partir de los años setenta, coincidiendo además con el agotamiento del modelo industrializador sustitutivo de importaciones y con profundas crisis económicas en los años ochenta. El cuadro 1 registra el comportamiento creciente de la preeminencia de Guadalajara hasta el año de 1970 y su acentuada declinación posterior hasta 1990, moderada hasta el año 2005. En otros términos, durante el periodo sustitutivo de importaciones Guadalajara logra participar con una creciente oferta de bienes y servicios en un mercado regional en expansión y de fuerte crecimiento urbano. Ello a pesar de la competencia de otros grandes centros, particularmente de las ciudades de

México y Monterrey (Pozos, 1996). Tradicionalmente se ha considerado que Guadalajara cumple una función predominantemente comercial en su entorno urbano-regional³ y que, en general, la especialización económica de Guadalajara se debe a su región. Pero a partir de los años setenta declina relativamente la centralidad para ciertos tipos de bienes y servicios ante el creciente urbanismo del Occidente. Algunas especificidades de este cambio se exponen a continuación:

- i) La estructura económica de Guadalajara se vuelve, a partir de los años sesenta, más industrial en bienes intermedios y de capital e industrialmente más moderna, aún en las ramas de los bienes básicos (De la Peña, 1986; Garza y Rivera, 1994; Partida, 1996; Pozos, 1996; Rodríguez, 2006:162-167)⁴ pero con una base diversificada, ya que hasta la fecha no ha abandonado la centralidad en materia comercial, de transportes y de servicios especializados, como se verá más adelante.
- ii) Las funciones terciarias se han desarrollado. Por un lado vinculadas a la progresiva industrialización, y a una ampliación de la planta manufacturera de exportación de Guadalajara y de otras ciudades como Aguascalientes, dada a partir de las grandes empresas nacionales y transnacionales. Por otro lado debido al crecimiento y modernización de los mismos servicios, que extienden sus redes en la región occidente ante el crecimiento de las ciudades medias y el gran número de pequeñas ciudades emergentes en la región. Esta situación se verifica más adelante para el periodo de las últimas dos décadas.
- iii) Las ciudades capitales de los estados en la región occidente han desarrollado funciones de centralidad para sus *hinterlands* subregionales en las actividades industriales, de servicios de salud, educación universitaria y comercio, aunque no por ello dejan de tener, en buena medida, una dependencia comercial mayorista de Guadalajara⁵ o de la Ciudad de México.
- iv) Ante la pérdida de primacía regional y la emergencia de importantes subsistemas urbanos en el Occidente, Guadalajara modifica la estructura productiva hacia los servicios productivos y hacia un mayor predominio de la producción industrial de bienes de consumo duraderos, intermedios y de capital. En particular, en las ramas de los productos eléctricos, electrónicos y automotriz, instalándose empresas maquiladoras para la exportación y empresas que utilizan tecnologías de alto nivel. Se modifica así la estructura productiva de esta ciudad, primero en relación a la aportación del valor agregado, luego en el empleo (Carrillo, 2005:245-260). Las favorables condiciones económicas de la segunda mitad de los años noventa para las grandes empresas transnacionales, las inversiones de capitales transnacionales en actividades industriales de alta tecnología y el fuerte crecimiento de los servicios a la producción, sostienen su crecimiento y su expansión demográfica⁶. Pero también la economía de esta ciudad se ha vuelto más dependiente de la demanda estadounidense y de los procesos de flexibilización productiva global de las maquiladoras, vulnerando así la estabilidad y el crecimiento del empleo y la producción de la industria moderna de Guadalajara.

³ El índice de especialización económica aplicado a la ZMG, utilizando el indicador del PIB (estimado de manera indirecta), presenta a las actividades comerciales como básicas, tanto en 1970 como en 1990. En este último año, el transporte aparece como otra actividad especializante de Guadalajara. Sin embargo, al estimar el índice en cuestión utilizando como indicador a la PEA, las actividades predominantes de la ZMG son más diversificadas: surge en primer lugar la industria manufacturera al lado del comercio y el transporte, tanto en 1970 como en 1990 (Garza y Rivera, 1994:73-77).

⁴ A diferencia de la Ciudad de México y Monterrey, y a pesar de la crisis de los años ochenta, Guadalajara mostró cierto dinamismo industrial, con un crecimiento del 5.6 por ciento anual (Garza y Rivera, 1994:13-15).

⁵ En cuanto a las actividades comerciales, C. Padilla (1997) provee con su estudio sobre la comercialización mayorista de frutas y legumbres un claro ejemplo de centralización de Guadalajara sobre la amplia región del Occidente y del Pacífico Norte.

⁶ Durante el periodo de 1995 a 2000 el estado de Jalisco captó un total de 5 mil 620 millones de dólares, invirtiéndose en las ramas de la electrónica y las telecomunicaciones casi la mitad de este importe. La inversión se localizó básicamente en la zona metropolitana de Guadalajara (Rodríguez, 2007; datos de la SEPROE, Gobierno del Estado de Jalisco). Para 1997, la industria electrónica estaba conformada aproximadamente por setenta empresas, que generaban 28 mil empleos directos y, al menos, 100 mil indirectos (CEPAL, 2000:119).

- v) El crecimiento del sector de los servicios asociados a las necesidades de una industria en expansión ha demandado mayor calificación de la mano de obra, movilización social e incluso inmigración a Guadalajara, particularmente proveniente de la Ciudad de México (De la Peña, 1986:79-80). De esta forma, el auge de los servicios a la producción en esta ciudad desde los años ochenta puede estar implicando un cambio en el grado y tipo de influencia más diferenciada que ejerce Guadalajara sobre el resto de las ciudades de la región, y que no se refleja en una mayor concentración preeminente de población. Por el contrario, el sistema urbano en la región occidente está configurado actualmente por 15 ciudades con poblaciones mayores a 100 mil habitantes (véase cuadro 2), y la suma de la población de estas ciudades o zonas metropolitanas ha concentrado 75 por ciento del total urbano regional desde 1990 hasta el año 2005. En este sentido, en la región se configuran subsistemas de ciudades, reduciéndose la concentración unicéntrica (indicada por la declinación de la primacía de Guadalajara) y consolidando una preeminencia subregional multicéntrica, destacando las zonas metropolitanas de León, Aguascalientes y Morelia.
- vi) Si además se observa el ritmo de crecimiento de Guadalajara y de las tres ciudades principales que le siguen en tamaño o, en general, de las mayores a 100 mil habitantes (cuadro 2), se confirma dicha reestructuración urbana territorial. Guadalajara, León, Aguascalientes y Morelia presentan, en general, una tendencia hacia la disminución de la tasa de crecimiento media anual de su población, como resultado de la reducción tanto de la tasa de crecimiento natural como de la tasa de migración neta⁷. Sin embargo, en general el efecto de la migración sobre las tasas de crecimiento para las tres últimas ciudades se aprecia mayor, y su crecimiento se acelera con mayores tasas en el quinquenio 2000-2005, mientras que el de Guadalajara se mantiene sensiblemente a la baja.

3. Centralidad y especialización de las principales ciudades del occidente

El análisis continúa para indagar la centralidad y especialización económica de Guadalajara y de las principales ciudades en la región Occidente durante el periodo de 1985 a 2003. Se considera sólo al sector terciario, a fin de evaluar indirectamente el peso de la centralidad de las principales ciudades de esta región. Esto permitirá observar la tendencia en estos aspectos y valorar si las ciudades principales de la región se rezagan o no respecto de la ZMG. Ambos conceptos aquí aludidos están interrelacionados, puesto que la especialización económica de una ciudad genera la centralidad cuando una parte de los bienes y servicios producidos son demandados regionalmente. El presente trabajo sólo analiza indirectamente la centralidad, ya que no considera un método directo como levantar información muestral de los bienes y servicios demandados regionalmente o bien la aplicación de modelos de flujos interurbanos (como llamadas telefónicas, transporte de pasajeros o de carga de mercancías). El análisis se orienta a la medición indirecta de la centralidad, considerando sólo aquellas actividades terciarias generadoras de bienes y servicios consumidos tanto en la ciudad productora como en ámbitos regionales o internacionales. Además, el análisis en esta sección permite conjeturar sobre las tendencias que caracterizan a las economías urbanas modernas con cierta integración a las actividades globales de producción y comercio, bajo el supuesto de que las ciudades mayores, particularmente la ZMG, mantienen una gran centralización regional apoyando la distribución de bienes y servicios de empresas globalizadas.⁸

⁷ Como los criterios utilizados para delimitar las zonas metropolitanas consideradas en los cuadros 2 y 3 se modifican para incorporar las poblaciones conurbadas, los volúmenes poblacionales de estas ciudades muestran algunos cambios abruptos, particularmente al pasar de 1970 a 1980 y de 1980 a 1990 (véase notas al pie del cuadro 3). Así la comparación sin el efecto de la conurbación sólo se observa a partir de 1990.

Cuadro 2
Región occidente: población y tasas de crecimiento medio anual (TCMA) de zonas metropolitanas que en 2005 registraron más de 100 mil habitantes

Estado	Zona metropolitana	1960	1990	2005	tcma (7) 1990-1995	tcma 1995-2000	tcma 2000-2005
JAL	Guadalajara, Tlaquepaque, Tonalá, Zapopan, El Salto y Tlajomulco (1)	867,035	2'987,194	3'851,803	2.99	1.22	0.93
GTO	León-S. Fco. del Rincón-Purísima del Rincón (2)	229,958	964,007	1'415,129	3.69	1.76	2.34
AGS	Aguascalientes-Jesús María (3)	129,120	547,366	805,666	3.09	2.11	2.63
MICH	Morelia (3)	100,828	492,901	684,145	3.24	1.43	1.97
GTO	Irapuato (3)	83,768	362,915	463,103	2.60	1.30	1.02
GTO	Celaya (3)	58,851	310,569	415,869	2.68	1.56	1.66
NAY	Tepic-Xalisco (3)	58,258	268,185	379,296	4.07	0.93	2.04
MICH	Uruapan (3)	45,727	217,068	279,229	2.93	1.16	1.00
ZAC	Zacatecas-Guadalupe (4)	39,589	191,326	261,422	3.41	0.59	2.33
COL	Colima-Villa Álvarez (3)	47,481	154,347	232,394	3.92	2.41	1.97
MICH	Zamora-Jacona (5)	34,572	185,445	224,748	3.00	0.10	0.79
JAL	Puerto Vallarta (3)		111,457	220,368	6.10	4.27	3.59
GTO	Salamanca (6)	32,663	123,194	143,838	1.98	0.17	0.98
ZAC	Fresnillo (6)	35,582	75,118	110,892	3.53	1.62	2.75
COL	Manzanillo (3)	19,950	67,697	110,728	3.55	3.32	3.13
Total		1,783,382	7,058,789	9,598,630	3.20	1.43	1.59

(1) Para 1960 y 1970 se compone de la población de los municipios de Guadalajara, Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan; para los años sucesivos se incluyen además los municipios de Tlajomulco de Zúñiga, El Salto y Juanacatlán.

(2) Hasta 1980 incluye la población de las localidades cabeceras de los municipios de León y San Francisco del Rincón, para los años subsiguientes se contabiliza la población total de los municipios. De 1970 en adelante se incorpora también la población de la cabecera municipal de Purísima del Rincón.

(3) Hasta 1980 se incluye sólo a la población de las localidades cabeceras de los municipios correspondientes. Para los años subsiguientes se incluye a la población total de estos municipios.

(4) Hasta 1970 se incluye sólo a la población de las localidades cabeceras de los municipios correspondientes. Para los años subsiguientes se incluye a la población total de estos municipios.

(5) Hasta 1970 sólo se incluye a la población cabecera del municipio de Zamora. A partir de 1980 se conurba con Jacona, considerándose una zona metropolitana comprendida por la totalidad de la población de ambos municipios.

(6) Comprende solamente a la población de la localidad cabecera del municipio y aún no se consideran zonas metropolitanas.

(7) Tasa de crecimiento medio anual calculada según una tasa geométrica.

Fuente: Elaborado en base a la información de los Censos Generales de Población y de los Conteos de Población de 1995 y 2005 (INEGI). Para la definición de las zonas metropolitanas, véase Garza G. (2003).

La centralidad es calculada indirectamente mediante la sumatoria de las proporciones de cada ciudad respecto del total correspondiente a la región occidente, así como de la población ocupada en distintas actividades de servicios de mayor nivel de especialización y que, en cierta medida, satisfacen también una demanda externa a la ciudad donde se ubican. La fórmula es la siguiente:

⁸ A finales de los años noventa se establecieron en la ZMG 45 empresas del sector de la electrónica, destacando Solectron, Flextronics, Jabil Circuit, Natsreel, Dovatron, Avex, Telect, MTI, Mexikor, Pemstar, Pentex y USI (Merchand, 2003:93).

$\sum(PO_{ij}/PO_{ir})$. Donde: PO_{ij} = Población ocupada en el sector i (o subsector o rama) de actividad de la ciudad j . PO_{ir} = Población ocupada en el subsector i (o subsector o rama) de actividad de la región occidente. Las fuentes son los censos económicos de 1986, 1994, 1999 y 2004 (registrando datos del año anterior, respectivamente). Esta sumatoria proporcional es sensible a la mayor o menor desagregación de categorías de actividades, de tal forma que ciudades con alta participación en actividades más específicas y especializadas (de escaso número de establecimientos y de reducida cantidad de ocupados) logran un índice de centralidad mayor, a pesar de contener relativamente menos población ocupada (o establecimientos) en total.

Esta forma de calcular el índice de centralidad es conocido como método de *Davies* (véase Gutiérrez, 1992:32; y para una aplicación a escala nacional del caso de México, Brambila, 1992:265-284)⁹. Se incorporan selectivamente sectores o ramas de actividad que tienen mayor probabilidad de representar una función de centralidad, es decir, cuyo desarrollo se define en función no sólo de la demanda local sino también regional e incluso internacional. En este sentido se han seleccionado aquellas actividades económicas del sector terciario con mayor grado de especialización urbana. Según la disponibilidad de la información a escala municipal de los censos económicos de 1986 y 1994, las actividades económicas seleccionadas son las presentadas en el cuadro 3. El subsector 61 se refiere al comercio especializado de mayoreo, cuyos servicios distributivos alcanzan normalmente un área territorial de mercado mayor al del mercado local. Las ramas del subsector 92, la rama 9320 y las del subsector 94 concentran los servicios personales y comunales más importantes y los servicios de coordinación política, sindical, patronal o empresarial, los cuales son fieles indicativos de la jerarquía que puede tener el centro urbano que los alberga. El resto de las ramas o subsectores constituyen los servicios a la producción, cuya existencia se relaciona con el crecimiento económico de las ciudades, los cuales son considerados igualmente importantes para definir la jerarquía urbana y su dinámica económica.

En síntesis, se espera que la ciudad que contenga la mayor sumatoria de proporciones de este conjunto de actividades, reflejará una mayor centralidad. Para el censo de 1999 se agrega a los subsectores o ramas ya citados en el cuadro 3 la rama 6250 (comercio al por menor de automóviles, llantas y refacciones), la rama 7112 (autotransporte de carga), el subsector 72 (comunicaciones) y el sector 8 (servicios privados no financieros) (véase cuadro 4). Estas actividades son también claramente indicativas de la centralidad funcional de las ciudades¹⁰. El cuadro 5 comprende las categorías relativas al censo de 2004 consideradas para el análisis. En general hay una gran correspondencia con las incluidas en los censos anteriores, a pesar de las modificaciones de clasificación.

⁹ Sin embargo, en el presente trabajo se hace uso de la población ocupada y no del número de establecimientos como lo propone específicamente este método. La inconveniencia de este último indicador está en la variabilidad del tamaño de los establecimientos de un mismo sector o rama entre ciudades de tamaño diferente (por ejemplo, los establecimientos universitarios o de hospitales son relativamente más pequeños y menos complejos o especializados, en las ciudades menores con relación a los localizados en las grandes zonas metropolitanas), sobreestimándose así la centralidad para las ciudades menores.

¹⁰ De acuerdo a los Resultados Oportunos del Censo Económico de 1999 se dispone de una mayor cantidad de información a escala municipal, pues incorpora en el subsector 92 también los servicios educativos, de investigación, de salud y de asistencia social prestados por sector público, además de los servicios financieros, de valores, seguros y de fianzas. Sin embargo, no son considerados en los cálculos debido a irregularidades encontradas en los registros y porque en la versión definitiva de este censo ya no aparecen los datos relativos al Sector Público.

Cuadro 3
Subsectores o ramas de actividad de los censos económicos de 1986 y 1994
consideradas en el cálculo del índice de centralidad y especialización

Subsector 61	Comercio de productos alimenticios y no alimenticios al por mayor
Rama 8311	Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario
Subsector 92	Servicios privados de educación, salud y asistenciales; asoc. civiles y religiosas
Rama 9320	Hoteles y otros servicios de alojamiento
Subsector 94	Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos
Rama 9510	Servicios profesionales, técnicos y especializados
Rama 9611	Servicios de reparación mantenimiento de maquinaria y equipo
Subsector 97	Servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transporte, financieros y comercio

Fuente: INEGI, Censos Económicos de 1986 y 1994.

Cuadro 4
Subsectores y ramas de actividad del censo de 1999, consideradas en el cálculo
del índice de centralidad y especialización

Subsector 61	Comercio al por mayor de productos alimenticios y no alimenticios
Rama 6250	Comercio al por menor de automóviles (incluye llantas y refacciones)
Rama 7112	Autotransporte de carga
Subsector 72	Comunicaciones
Sector 8	Servicios privados no financieros (incluye seguros, fianzas, alquiler e inmobiliarios)
Subsector 92	Servicios privados en educación e investigación, salud y asistencia social, asociaciones comerciales, profesionales y laborales. Servicios de organizaciones políticas, civiles y religiosas
Rama 9320	Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal
Subsector 94	Servicios privados de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos
Rama 9510	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados. Excluye los agropecuarios
Subsector 97	Servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transporte, financieros y comercio

Fuente: INEGI, Censos Económicos de 1999.

3.1. Centralidad de la Zona Metropolitana de Guadalajara

Los cuadros 6 y 7 ofrecen los resultados de los índices de centralidad económica de 1985, 1993, 1998 y 2003 calculados para las 15 zonas metropolitanas del occidente, todas ellas mayores a 100 mil habitantes según el cuadro 2. El cuadro 6 presenta los índices según el número de veces en que Guadalajara es mayor al índice correspondiente de cada una de las ciudades restantes. De esta forma, el índice puede interpretarse como de primacía de centralidad socioeconómica. Los resultados del análisis son los siguientes:

1. Las ciudades están ordenadas según su tamaño demográfico, lo que permite observar, en lo general, una relación positiva con el índice de centralidad, es decir, a menor tamaño poblacional menor centralidad. Sin embargo, la relación no es proporcional ni consistente, ya que el índice incluye sólo actividades terciarias con funciones de mayor centralidad. De este modo sobresale el caso de la ciudad turística de Puerto Vallarta, cuyo índice es comparable al de Aguascalientes en 1985, o a los de Tepic e Irapuato en 2003.

Cuadro 5
Subsectores y ramas de actividad del censo de 2004, consideradas en el cálculo del índice de centralidad y especialización

Subsectores 431 a 436	Comercio al por mayor
Rama 4681	Comercio al por menor de autos y camiones (excluye llantas y refacciones)
Sectores 48-49	Transportes, correos y almacenamiento
Subramas 48412 y 48423	Autotransporte de carga foráneo general y especializado
Sector 51	Información en medios masivos
Sector 52	Servicios financieros y de seguros (no incluye bancos)
Sector 53	Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles
Sector 54	Servicios profesionales, científicos y técnicos
Sector 55	Dirección de corporativos y empresas
Sector 56	Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación
Rama 6113	Escuelas de educación superior
Sector 62	Servicios de salud y asistencia social
Rama 7211	Hoteles, moteles y similares
Ramas 8112 y 8113	Reparación y mantenimiento de equipo y maquinaria
Ramas 8131 y 8132	Asociaciones y organizaciones comerciales, laborales, profesionales, religiosas, políticas y civiles

Fuente: INEGI, Censos Económicos de 2004.

2. En promedio, el índice de centralidad relativo o de primacía de centralidad de la zona metropolitana de Guadalajara se reduce de 20, calculado para el año de 1985, a 15 para 1993, apreciándose a través de este indicador una pérdida de influencia socioeconómica de Guadalajara en la región occidente. Posteriormente el promedio de este índice se mantiene en 15 al menos hasta 1998. Después de este año, Guadalajara remonta su centralidad notablemente, registrando un índice promedio de 17 en el año de 2003, a pesar de mantener una tendencia claramente decreciente en su ritmo de crecimiento poblacional. Obsérvese también, en el cuadro 7, cómo la tasa de crecimiento del índice de centralidad es de las más altas registradas para las principales ciudades en el periodo 1998-2003.
3. Según lo asentado en la sección anterior, el comportamiento del índice promedio de primacía de centralidad detectado para Guadalajara (última fila del cuadro 6), estaría revelando dos etapas en su especialización económica: a) la caída en el índice de 1984 a 1993 refleja su retracción relativa del mercado regional de bienes y servicios tradicionales en la región; y b) la estabilidad y rehabilitación posterior del índice deriva de su incorporación a la dinámica de especialización en servicios profesionales y de apoyo a las nuevas y grandes empresas establecidas tanto en la ZMG como en las otras ciudades de la región. Por ejemplo, Guadalajara se convierte en un proveedor de servicios y nodo de transporte de pasajeros y mensajería en la cadena de producción de empresas transnacionales implantadas en Aguascalientes (Camacho, 2007:178). El análisis de la especialización económica de la ZMG para las actividades seleccionadas del sector terciario se dispone en el siguiente punto. El sector manufacturero no es incluido, puesto que el propósito es sólo verificar la especialización de las funciones de centralidad.

Cuadro 6
Principales ciudades de la región occidente: índice de centralidad relativo
(número de veces en que la ZMG es mayor)

Ciudad	1985	1993	1998	2003
ZM de Guadalajara	1	1	1	1
ZM de León	4	4	3	3
ZM de Aguascalientes	7	5	5	6
Morelia	9	7	5	6
Irapuato	10	12	12	13
Celaya	10	10	9	10
ZM de Tepic	22	13	12	12
Uruapan	22	15	14	18
ZM de Zacatecas	27	20	14	18
ZM de Colima	14	17	17	15
Zamora	22	21	21	24
Puerto Vallarta	7	10	12	12
Salamanca	42	25	29	28
Fresnillo	58	37	37	47
Manzanillo	25	19	17	27
Promedio (*)	20	15	15	17

(*) Es la media aritmética de los valores correspondientes a las 14 ciudades principales que siguen en tamaño a la ZMG.
Fuente: Elaboración propia utilizando los datos del cuadro 7.

3.2 Especialización de Guadalajara

En general, la centralidad económica supone algún grado y tipo de especialización económicas. El cálculo de esta última se ofrece a partir del índice de ocupados excedentes en el sector terciario de las ciudades principales del Occidente. Este segundo índice mide la excedencia más que proporcional de una ciudad (respecto de la región) con relación a una determinada actividad económica¹¹. Los datos del índice fueron calculados para los años 1985, 1993, 1998 y 2003, pero por limitaciones de espacio sólo se presentan los correspondientes a 2003 (cuadro 8). Los resultados indican que Guadalajara mantiene, a lo largo del periodo de análisis (1983-2003), una persistente especialización comercial de mayoreo y de los servicios profesionales, técnicos y especializados. Estos últimos servicios tienen una relevancia creciente para la ZMG, llegando a registrar un índice de 28 mil ocupados excedentes en 1998. La información más detallada que ofrecen los censos

¹¹ La fórmula del índice de especialización o concentración es la siguiente:

$$I_{ij} = (e_{ij}) - (e_j) * (E_{ir} / E_r)$$

I_{ij} = Índice de excedente de ocupados en la actividad económica i (por ejemplo: comercio al por mayor) de la ciudad j.

e_{ij} = Total de ocupados en la actividad económica i de la ciudad j.

e_j = Total de ocupados de la ciudad j.

E_{ir} = Total de ocupados en la actividad económica i de la región Occidente.

E_r = Total de ocupados de la región Occidente.

Véase Unikel, Garza y Ruiz, 1978.

económicos de 2004 destaca, para esta ciudad, además de las actividades ya señaladas, una alta especialización en los servicios de apoyo a los negocios (con un índice de casi 27 mil ocupados excedentes), así como una mediana especialización en los servicios de educación superior y en los servicios de transporte y comunicaciones, que constituyen actividades indicativas de funciones de centralidad económica. En síntesis, esta trayectoria de especialización se asocia a la tendencia de centralidad mostrada en el punto anterior, reflejando, particularmente, mayor especialización en los servicios de apoyo empresarial entre 1998 y 2003.

3.3 Centralidad y especialización de otras zonas metropolitanas

En lo que respecta a las tres ciudades o zonas metropolitanas que le siguen en tamaño demográfico (León, Aguascalientes y Morelia), se considera que centralizan subregiones. Por una parte, la tasa de crecimiento demográfico de estas ciudades es relativamente alta, aún en el periodo 2000-2005, pues duplica a la de la ZMG y es superior a la calculada para la mayoría del resto de las principales ciudades de la región (véase cuadro 2). Por otra, a partir de 1993 el índice de centralidad (cuadro 7) es incuestionablemente superior (después del de la ZMG) al del resto de las zonas metropolitanas de la región. Esto podría considerarse, entonces, un indicio de primacía y centralidad subregional, dominante y creciente, particularmente los de León y Morelia. Estos atributos se concretan en las actividades predominantes, que son expuestas enseguida.

Cuadro 7
Principales ciudades del occidente: índice de centralidad para ramas seleccionadas del sector terciario, 1985-2003 (en porcentajes)

Ciudad	Índice				Tasa media anual de crecimiento (*)		
	1985	1993	1998	2003	1985-1993	1993-1998	1998-2003
ZM de Guadalajara	326.7	347.7	443.7	557.9	0.8	4.9	4.6
ZM de León	79.7	98.1	135.3	172.7	2.6	6.4	4.9
ZM de Aguascalientes	47.9	64.9	90.1	99.3	3.8	6.5	1.9
Morelia	35.4	47.8	81.3	98.5	3.7	10.4	3.8
Irapuato	33.9	29.2	38.4	43.4	-1.9	5.4	2.4
Celaya	33.7	35.8	51.1	58.1	0.8	7.0	2.6
ZM de Tepic	14.7	26.0	38.0	45.5	6.9	7.5	3.6
Uruapan	14.6	23.1	30.8	30.6	5.6	5.7	-0.1
ZM de Zacatecas	12.2	17.6	31.7	30.2	4.5	11.4	-1.0
ZM de Colima	22.7	20.6	26.6	36.4	-1.2	5.1	6.2
Zamora	15.2	16.4	20.8	23.5	0.9	4.7	2.4
Puerto Vallarta	47.9	36.0	38.1	47.1	-3.5	1.1	4.2
Salamanca	7.8	13.8	15.5	20.1	6.9	2.3	5.2
Fresnillo	5.7	9.4	12.2	11.8	6.1	5.2	-0.7
Manzanillo	13.1	18.1	26.5	20.5	4.0	7.5	-5.1

(*) Calculada según un crecimiento aritmético, mediante la fórmula: $(V_t - V_0) / ((V_t + V_0) / 2) * 1/n * 100$; donde V_t y V_0 son los valores finales e iniciales de cada periodo y n es el número de años del periodo.

Fuente: Elaboración propia basada en datos de los censos económicos de 1986, 1994, 1999 y 2004 (INEGI).

Cuadro 8
Principales ciudades del occidente: índice de especialidad económica según ramas seleccionadas del sector terciario, 2003 (trabajadores excedentes) (*)

Ciudad	Sub sector 43	Rama 4681	Sub sectores 48-49	Sub sector 51	Sub sector 52	Sub sector 53	Sub sector 54
ZM de Guadalajara	9,964	632	4,890	833		707	6,056
ZM de León	3,355	186	4,105	314	1,440	323	4,505
ZM de Aguascalientes	610	492		132		144	381
Morelia		396	791	1,429	1,683	288	
Irapuato	142					143	327
Celaya	1,534	255	655	14		112	
ZM de Tepic	91	181		128			
Uruapan	510	78	695	46			
ZM de Zacatecas		107		325			
ZM de Colima		223		466			213
Zamora	894	126	149				33
Puerto Vallarta						644	578
Salamanca		16	502		47	30	27
Fresnillo	596			26			
Manzanillo			2,979			130	

Cuadro 8
(Continuación)

Ciudad	Sub sector 55	Sub sector 56	Rama 6113	Sub sector 62	Sub sector 71	Rama 7211	Ramas 8112 y 8113	Ramas 8131 y 8132
ZM de Guadalajara	112	26,874	5,282		818		111	
ZM de León	1		522					
ZM de Aguascalientes	7	1,736		1,543	184		227	
Morelia	1		549	1,207				
Irapuato	27		372	116			115	191
Celaya	62			241			325	
ZM de Tepic	137		41					230
Uruapan	1		36	793				91
ZM de Zacatecas	31			306		602		336
ZM de Colima	26	1,658		153			13	306
Zamora	32			417				70
Puerto Vallarta	22					9,223		
Salamanca			20	79			117	
Fresnillo				20	83		31	72
Manzanillo					73	2,277		129

(*) El indicador utilizado es la población ocupada total.

Fuente: Elaboración propia basada en datos de los censos económicos de 2004 (INEGI).

Después de la ZMG, León es la única ciudad que a partir de 1993 presenta una consistente y acentuada especialización en el comercio al por mayor. Además, los servicios de educación y asistencia social, servicios profesionales y técnicos y de comunicaciones y financieros, también forman parte de su base económica. Por su parte, Aguascalientes se caracteriza por especializarse con menor diversificación desde 1993 en los servicios profesionales, técnicos y especializados o de apoyo a las empresas y servicios financieros. Finalmente, Morelia incursiona en las actividades especializadas sólo a partir de 1998, en los servicios de comunicaciones, educación y salud.

En tercer orden sub regional, se tiene al resto de ciudades, cuya centralidad es aproximadamente correlativa a su tamaño demográfico, salvo para la ciudad turística de Puerto Vallarta cuyo índice es relativamente alto, y el caso de Fresnillo, que es relativamente muy bajo (véase cuadro 7). La enorme centralidad reflejada en el índice de Puerto Vallarta es un caso excepcional, ya que no es una ciudad que integre un área de influencia local o subregional en proporción a la magnitud de su índice de centralidad, como en cierta medida es el caso de los demás centros urbanos. La centralidad de Puerto Vallarta es generada por el alto grado de especialización en las actividades turísticas (en particular hotelería), cuyos mercados tienen escalas nacional e internacional, y cuya dinámica de centralización está, por tanto, supeditada a la suerte de esta actividad. La especialidad turística es también consistente durante todo el periodo de estudio para la ciudad de Manzanillo, pero también lo es en los servicios de comunicaciones debido a su puerto comercial. Con excepción de Celaya, el resto de las ciudades no presentan especialización terciaria relevante hasta 1998, y aunque luego registran índices con especialización en alguna actividad ello se produce de manera eventual, sin sostenerse al menos durante dos periodos continuos.

3.4 Las funciones laborales de alto valor agregado y de coordinación

La especialización socioeconómica de las ciudades puede implicar también la especialización en funciones laborales productivas de alto valor agregado y en funciones de coordinación, apreciadas mediante la presencia relativa de grupos de ocupación de profesionistas, funcionarios y directivos en las actividades económicas. Para observar la especialidad (o índice de generación de puestos de trabajo) en estos grupos de ocupación de las ciudades principales del Occidente, se efectúa una segunda aplicación del *índice de ocupación excedente*, que mide la excedencia más que proporcional (respecto a la región occidente) de la ocupación de profesionistas, funcionarios y directivos en cada ciudad¹². Si una ciudad sobresale con altos valores en este índice, implica proporcionalmente una mayor generación de puestos de trabajo altamente calificados, o sea, de especialización en funciones de dirección, coordinación y gestión de la producción.

¹² En este caso el índice de excedente de profesionistas, funcionarios y directivos se desglosa de la siguiente forma:

I_{ij} = Índice de excedente del grupo de ocupación i (profesionistas, funcionarios y directivos) de la ciudad o zona metropolitana j .

e_{ij} = total de profesionistas, funcionarios y directivos de la ciudad o zona metropolitana j .

e_j = ocupación total de la ciudad o zona metropolitana j .

E_{ir} = total de profesionistas, funcionarios y directivos de la región occidente.

E_r = ocupación total de la región Occidente.

Ibid.

Los resultados de la aplicación del índice de excedente de profesionistas, funcionarios y directivos, de acuerdo al cuadro 9, arrojan lo siguiente: la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG) mantiene en la región occidente una primacía indiscutible en las funciones de alto valor. El índice aumenta de casi 34 mil ocupados a poco más de 51 mil, entre 1990 y 2000. El segundo lugar lo tiene la zona metropolitana de Morelia, que casi duplica su índice para registrar 11.6 miles de ocupados excedentes. Por su parte Aguascalientes, Zacatecas y Tepic se ubican en lugares más alejados de la ZMG, pero aún así son importantes en estas funciones. En cambio, la zona metropolitana de León, a pesar de su gran tamaño demográfico, y de su relevancia en la centralidad y especialización socioeconómica detectadas, no destaca como ciudad especializada en funciones directivas o de coordinación.

Cuadro 9
Índice de excedente de profesionistas, funcionarios y directivos, 1990 y 2000.

Ciudad	Excedente de ocupación		Número de veces en que el índice de la zmg es mayor	
	1990	2000	1990	2000
ZM de Guadalajara	33,610	51,201	1	1
ZM de León	1,097	1,472	31	35
ZM de Aguascalientes	1,910	4,815	18	11
Morelia	5,935	11,605	6	4
Irapuato	105	55	320	933
Celaya	1,169	1,769	29	29
ZM de Tepic	1,786	3,764	19	14
Uruapan	421	153	80	334
ZM de Zacatecas	1,596	4,245	21	12
ZM de Colima	1,949	3,277	17	16
Zamora	-247 *	-519 *		
Puerto Vallarta	598	695	56	74
Salamanca	-378 *	-450 *		
Fresnillo	-491 *	-530 *		
Manzanillo	39	-144 *	864	

(*) Los resultados negativos significan ausencia de especialización y centralidad, y son eliminados del cálculo del índice relativo de la ZMG.

Fuente: Elaboración propia, en base a los Censos Generales de Población y Vivienda, 1990 y 2000 (INEGI).

En términos relativos, se estima que en la ZMG la capacidad generadora de puestos directivos o de funciones de alto valor medida por este índice es, en el año 2000, por ejemplo: 35 veces superior a la ZM de León, 11 veces a la correspondiente en la ZM de Aguascalientes, y sólo 4 veces superior a la calculada para la ZM de Morelia. Es importante notar que la especialización en estos puestos laborales no está vinculada necesariamente con los empleos directamente creados por las empresas maquiladoras en todas las ciudades, ya que el grueso de las ocupaciones requeridas es de bajo nivel de calificación. Según el INEGI, aproximadamente 90 por ciento de la ocupación total corresponde a obreros, y el 10 por ciento restante a "empleados". Además, la división de textiles y prendas de vestir es preponderante en Aguascalientes, Guanajuato y Zacatecas. En Jalisco es importante

pero predomina la división asignada a productos metálicos, maquinaria y equipo. El resto de las entidades de la región no tienen una ocupación significativa en la industria maquiladora (véase cuadro 10).

Finalmente, las zonas metropolitanas con casi nula especialidad en cuestión son Irapuato y Uruapan. Ambas reducen notoriamente su capacidad de desarrollar funciones de alto valor en materia de dirección y coordinación entre 1990 y 2000. Finalmente, con nula especialidad se encuentra la ZM de Zamora y las ciudades de Salamanca, Fresnillo y Manzanillo (esta última a pesar de tener el único puerto comercial en la región occidente), lo cual significa que estas ciudades no generan excedencia de puestos de trabajo de alto valor.

Cuadro 10
Personal ocupado remunerado en la industria maquiladora de exportación, 1990-2004

Entidad y división económica (1)	1990	1995	2000	2004 (2)
Total nacional	451,169	621,930	1'291,498	1'115,456
Total Aguascalientes	828	8,158	26,140	17,026
División II Ags	828	7,929	25,453	14,167
Total Guanajuato	4,420	7,768	13,418	12,668
División I Gto	2,213	3,482	2,919	2,578
División II Gto	2,207	3,199	8,578	6,433
Total Jalisco	6,677	10,725	29,790	29,851
División II Jal	375	1,960	6,241	5,241
División VIII Jal	5,660	7,649	21,459	21,958
División IX Jal	368	901	1,007	2,221
Total Zacatecas		844	5,886	7,442
División II Zac		662	4,866	3,477

(1) División I: Productos alimenticios, bebidas y tabaco, División II: Textiles, prendas de vestir e industria del cuero, División VIII: Productos metálicos, maquinaria y equipo, División IX: Otras industrias manufactureras.

(2) Datos preliminares.

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

4. Conclusiones

El rápido crecimiento en número y tamaño de las ciudades medianas en el occidente implicó que la primacía de Guadalajara comenzara a declinar más de un tercio a partir de 1970. En términos de una perspectiva ecológica, se podría afirmar que la región occidente posee un sistema urbano cada vez más integrado, complejo y eficiente, tanto por contener varios centros urbanos medios como por las funciones económicas que desempeñan. Efectivamente, el crecimiento demográfico y económico de los centros urbanos medios reducen, a partir de los años ochenta, no sólo la primacía de Guadalajara sino también la centralidad de funciones económicas tradicionales de ésta, en la medida que tales centros son más autosuficientes o bien se proveen de otros centros dentro

de la región o fuera de ésta. Este suceso coincide con el surgimiento de las reestructuraciones económicas liberales en México, que impactan la estructura industrial de Guadalajara reorientado sus actividades desde los tradicionales mercados regionales hacia los mercados nacionales e internacionales. En general, la base económica comercial y manufacturera de Guadalajara se diversifica también con los servicios a la producción, correspondiendo, aunque sea parcialmente, a la intensificación de las inversiones recibidas de capitales transnacionales en diversas actividades, particularmente de maquila electrónica. Según INEGI, Jalisco recibe en el año 2000 el 6.7 por ciento de la inversión extranjera directa total de México, y el 3.8 por ciento en 2006, concentrada mayoritariamente en la zona metropolitana de Guadalajara.

El desarrollo del sector servicios es clave para evaluar el peso de la centralidad de las ciudades y permite conjeturar sobre las tendencias que caracterizan a las economías urbanas modernas con cierta integración a las actividades globales de producción y comercio, bajo el supuesto de que las ciudades mayores, en nuestro caso Guadalajara, generan una gran centralización regional y apoyan de esta forma la distribución de bienes y servicios a las empresas, incluyendo muy posiblemente a las globalizadas.

La tendencia del índice de centralidad relativo o de primacía de centralidad de la ZMG entre 1983 y 2003, refleja la transición entre los dos modelos o estrategias en que se ha sustentado el crecimiento económico moderno de Guadalajara:

- a) El de la fase final del industrialismo sustitutivo de importaciones, que en el caso de esta ciudad produjo una gran centralidad comercial regional, apoyada en especializaciones de manufactura tradicional de bienes de consumo no duraderos y de transportes, según el índice construido con datos censales de 1983.
- b) Durante la década posterior (1983-1993), caracterizada por recesiones económicas y la reestructuración económica, la centralidad económica regional de Guadalajara se retrae. El índice indica una pérdida relativa de su participación en el mercado de bienes y servicios tradicionales hacia la región, ante el empuje de las ciudades medias de la región.
- c) Después de 1993 se observa una estabilidad y luego, en 2003, una recuperación en el valor de la primacía de centralidad de Guadalajara, derivada de su incorporación a la dinámica de especialización en servicios profesionales y de apoyo a las nuevas y grandes empresas establecidas tanto en esta ciudad como en otras de la región. Estos cambios dan pie a apreciar alguna evidencia de que la economía global puede estructurar redes o cadenas de producción entre las ciudades de la región que son sede de las inversiones manufactureras transnacionales, aspecto que según la bibliografía analizada se observa para el caso de Guadalajara y Aguascalientes, pero que requiere de mayor profundización para éstas y otras ciudades de la región. Así se define una interesante línea de investigación en torno a la cuestión de las posibilidades de interrelación entre Guadalajara y otras ciudades en la región Occidente a partir de las empresas globales implantadas en la región, lo cual puede llevar, además, al planteamiento de una política de desarrollo e integración regionales.
- d) La centralidad económica de Guadalajara se encuentra correlacionada con una persistente especialización comercial de mayoreo y de servicios profesionales, técnicos y especializados a lo largo de todo el periodo de análisis. No obstante, estos últimos servicios tienen una relevancia creciente en la base económica, que actualmente despliega una alta especialización en los servicios

de apoyo a los negocios, en los servicios de educación superior y en los servicios de transporte y comunicaciones. En conjunto, constituyen actividades indicativas de una consolidada centralidad económica regional de Guadalajara, compartida, en menor grado, con León, Aguascalientes y Morelia en la región occidente.

El tipo de especializaciones socioeconómicas detectadas en el sector terciario para las principales ciudades, observa parcialmente una correlación con otra especialización en funciones laborales de alto valor agregado y en funciones de coordinación, calculadas mediante la presencia relativa de grupos de ocupación de profesionistas, funcionarios y directivos. Sin embargo, esta correlación de especializaciones sólo es válida para Guadalajara y Morelia, en menor medida para Aguascalientes e incluso para Zacatecas y Tepic, pero no en los casos de León y del resto de las ciudades. La ausencia o bajo nivel de especialización en funciones laborales de alto valor en estas ciudades, indica que las actividades productivas terciarias en las que se especializan no generan excedentes de puestos de trabajo altamente calificados de dirección, coordinación y gestión de la producción, o que promuevan los estratos superiores de la estructura ocupacional.

En síntesis, se diagnostica que la pérdida de primacía demográfica de Guadalajara y la concentración multicéntrica regional, reserva para esta ciudad una centralización de ciertas funciones vinculadas a los servicios especializados y de apoyo a las empresas, así como de ocupaciones de alta dirección y coordinación. Con esto se asume provisionalmente que Guadalajara modifica la naturaleza de sus relaciones de centralidad en la red interurbana regional al insertarse en el proceso de globalización (situación que tendría que tratarse posteriormente con información detallada sobre las cadenas de valor producto a escala empresarial en la región). Esto no significa que Guadalajara actualmente haya logrado reintegrar así al Occidente frente a la economía de redes globales, puesto que la integración parece ser sólo sectorialmente muy parcial y selectiva con ciertas ciudades. En consecuencia, al situarnos de acuerdo con la propuesta metodológica y conceptual de Eric Van Young (1992:2-39), quién considera a las regiones como hipótesis a probar, queda abierta la cuestión sobre la posibilidad de que la *región* pueda ser un producto de una estrategia de desarrollo socioeconómico global.

Bibliografía

- Aguilar, Guillermo y Francisco Rodríguez (1997). "Tendencias de desconcentración urbana en México, 1970 - 1990", en *Economía global y proceso urbano en México*. UNAM, México, pp. 19-51.
- Arroyo A., Jesús y Edgar Olmos S. (1998). "Políticas económicas y distribución territorial de la población en el occidente de México, 1960-1995", en Arroyo A., Jesús (coord.), *Economía regional y migración. Cuatro estudios de caso en México*. Universidad de Guadalajara / AMP / Juan Pablos Editor.
- Arroyo, A., W. Winnie W. y G. Velázquez (1986). *Migración a centros urbanos en una región de fuerte emigración*. Universidad de Guadalajara.
- Brambila Paz, Carlos (1992). *Expansión urbana en México*. El Colegio de México.
- Camacho S., Fernando (2007). *La ciudad de Aguascalientes frente a la globalización. Economía, trabajo y territorio*. México. Tesis Doctoral, CUCSH, Universidad de Guadalajara.
- Carrillo R., Salvador (2005). *Globalización en Guadalajara. Economía formal y trabajo informal*. México. Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico and Profmex/Casa Juan Pablos.

- Carrillo R., Salvador (2000). "Guadalajara ¿y su Región?", en *Rev. Expresión Económica*, vol. 1, núm. 6, mayo-agosto. México, Universidad de Guadalajara.
- CEPAL, 2000. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999*. Santiago de Chile.
- Clark, R. (1985). "Urban Primacy and Incorporation into the World-Economy: the case of Australia 1850-1900", en M. Timberlake (ed) *Urbanization in the World-Economy*. Nueva York, Academic Press.
- CONAPO (1994). *Desigualdad Regional y Marginación Municipal en México*, 1990. México.
- CONAPO (1991). *Sistema de ciudades y distribución espacial de la población en México*. México, D. F. Tomos I y II.
- Christaller, W. (1966). *Central Places in Southern Germany*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- De la Peña, Guillermo (1995). *El cambio social en la región de Guadalajara: notas bibliográficas*. Cuadernos de difusión científica, No. 46. Universidad de Guadalajara.
- De la Peña, Guillermo (1986). "Mercados de trabajo y articulación regional: apuntes sobre el caso de Guadalajara y el occidente mexicano", en *Cambio Regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco*. México, El Colegio de Jalisco. Pp. 47-88.
- De Mattos, Carlos A. (2002). "Transformaciones de las ciudades latinoamericanas: ¿impactos de la globalización?". En revista *EURE*, vol. 28, núm. 85. Santiago de Chile.
- Garza, Gustavo (2003). *La urbanización de México en el siglo XX*. México, D. F. El Colegio de México.
- Garza, Gustavo y S. Rivera (1994). *Dinámica Macroeconómica de las ciudades en México*. Tomo I. INEGI / COLMEX / IIS UNAM.
- González, Humberto y Jesús Arroyo (1996). *Globalización y regionalización. El Occidente de México*. Universidad de Guadalajara.
- González Rodríguez, S. Manuel (2007). *Globalización, funcionalidad económica y estructura urbana en Guadalajara, 1980-2000*. Tesis Doctoral, CUCSH, Universidad de Guadalajara.
- González R., Manuel (1998). "Cambios en la especialización económica de las ciudades del occidente de México, 1960-1990", en *Carta Económica*, Núm. 58, Enero-Febrero. Universidad de Guadalajara.
- Gutiérrez Puebla, Javier (1992). *La ciudad y la organización regional*. Cuadernos de Estudio 14, serie Geografía. Editorial Cincel Kapelus. Colombia.
- Lösch, A. (1965). "The Nature of Economic Regions", en J. Friedmann y W. Alonso, *Regional Development and Planning*. Cambridge. MIT Press.
- Markusen, A y Greg Schrock (2006). "The distinctive city: divergent patterns in growth, hierarchy and specialisation", en *Urban Studies*, vol. 43, núm. 8. Routledge, University of Glasgow, UK.
- Merchand, Marco Antonio (2003). "La política industrial jalisciense para promover la localización de empresas electrónicas estadounidenses en la zona metropolitana de Guadalajara". En rev. *Espiral. Estudios sobre Estado y Sociedad*. Vol. IX, núm. 26, Universidad de Guadalajara.
- Padilla Dieste, Cristina (1997). *Todo queda en familia. El mercado de abastos de Guadalajara*. Universidad de Guadalajara.
- Partida, Raquel (1996). "Reestructuración productiva e industria electrónica en Guadalajara". En rev. *Espiral. Estudios sobre Estado y Sociedad*. Vol. II, núm. 5. Universidad de Guadalajara.
- Polése, Mario (1998). *Economía urbana*. Costa Rica. EULAC-GTZ.
- Pozos P., Fernando (1996). *Metrópolis en Reestructuración: Guadalajara y Monterrey 1980-1989*. México. Universidad de Guadalajara.
- Pozos P., Fernando (1991). "Primacía urbana regional en el occidente de México", en *Tiempos de Ciencia*, núm. 25, Oct- Dic. Universidad de Guadalajara.
- Richardson, H. W. (1977). "City Size and National Spatial Strategies in Developing Countries". Washington, Banco Mundial. *Working Paper* núm. 252.
- Richardson, H. W. (1969). *Elementos de economía regional*. Madrid. Alianza.
- Rodríguez B., Juan Jorge (2006). *Nueva Economía y sus efectos en la ciudad de Guadalajara, México*. Universidad de Guadalajara.

- Unikel, Luis, G. Garza y C. Ruiz Ch. (1978). *El Desarrollo Urbano de México. Diagnóstico e implicaciones futuras*. El Colegio de México.
- Van Young, Eric (1992). *Mexico's Regions. Comparative History and Development*. San Diego, Center for U. S. Mexican Studies. University of California.
- Velázquez, Luis A y Jean Papail (1997). *Migrantes y transformación económica sectorial. Cuatro ciudades del occidente de México*. Universidad de Guadalajara.
- Winnie, W. William Jr. (1984). *La movilidad demográfica y su incidencia en una región de fuerte emigración. El caso del Occidente de México*. Universidad de Guadalajara.

El comercio internacional alternativo: el café de México

Humberto González

Resumen Abstract

En el mercado mundial han surgido formas de comercialización alternativas al comercio convencional que se sustentan en ideologías que dan prioridad a los principios éticos y redistributivos y conceden gran valor a la producción basada en una agricultura sustentable. Estas alternativas ofrecen oportunidades a productores en pequeña escala situados en los países en desarrollo, quienes han demostrado capacidad para organizarse y presentar productos que responden a las exigencias de calidad e inocuidad de los consumidores de los países desarrollados. Por otra parte estas formas alternativas, dentro de las que se encuentra el comercio *justo* o *equitativo* permiten identificar el papel creciente de las Organizaciones no Gubernamentales, que tienen un papel sobresaliente como articuladoras globales y agentes de cambio local, particularmente en el momento presente en el que los Estados Nacionales disminuyen su participación e ingerencia en la economía y el desarrollo y pierden fuerza frente a las corporaciones transnacionales.

Alternative ways of trading, that are based on ideologies appealing to ethics, redistribution and sustainable agriculture, have emerged in the world market. These alternatives are favourable to small-scale coffee farmers in developing countries, who have been capable to organise and to improve the quality of their coffee. Furthermore, the fair-trade stresses the growing role of non-governmental organizations as global articulators and agents of local change, when nation states have reduced their involvement in the economy and the development in front of multinational corporations.

Palabras clave

globalización, comercio justo, café,
compañías transnacionales

Keywords

globalization, fair-trade, coffee, multinational corporations

Humberto González, Profesor del CIESAS Occidente, hgc@ciesas.edu.mx.

1. Introducción¹

Desde 1980 ha venido cobrando fuerza un comercio internacional alternativo de alimentos y bebidas que desafía a las grandes empresas transnacionales (GETS,) para las que lo fundamental no es la justicia ni el cuidado del medio ambiente, sino ampliar su escala, diversificar su oferta y desarrollar prácticas comerciales que les permitan controlar el mercado global y así incrementar sus utilidades. A contracorriente, este otro comercio busca una retribución más justa a los productores, promueve prácticas de cultivo que revierten la degradación del medio ambiente y ofrece productos que no ponen en riesgo la salud de los consumidores. Este comercio alternativo engloba los sistemas denominados *comercio justo (CJ)* o *solidario* y el *comercio de productos orgánicos* (sin residuos de pesticidas ni de fertilizantes químicos).

La existencia de un sistema de CJ no es muy conocida en México. Comenzó como una iniciativa de grupos religiosos de algunos países de Europa que vendían el café de pequeños productores de regiones pobres del sur de México y de algunos países de África a un precio mayor que el comercial (VanderHoff, 2002). Esta alternativa solidaria con los pequeños productores de café resultaba limitada porque el número de compradores era pequeño y la calidad del producto dejaba mucho que desear.

La transformación de este comercio en pequeña escala se inició en 1989, cuando una organización de productores de Oaxaca –la Unión de Comunidades Indígenas de la Región Istmo– y una organización no gubernamental (ONG) holandesa denominada *Max Havelaar* lograron que el café de los productores de la organización se vendiera a través de canales de distribución masiva, como los supermercados (Aranda y Morales, 2002; Auroi, 1996). El sello de CJ que aparecía en la bolsa garantizaba al consumidor que el café provenía de pequeños productores a quienes se trataba de retribuir de manera más justa su trabajo, de ahí el sobreprecio del producto. La iniciativa oaxaqueña abrió la brecha a organizaciones de pequeños cafeticultores de los estados mexicanos de Chiapas y Guerrero, y posteriormente se amplió a otros países de Centroamérica y de otros continentes. Hoy día, aunque el café sigue siendo el producto más importante en el sistema de CJ, se han incorporado otros como té, cacao, jugo de naranja, papaya y plátano.

Surgieron Organizaciones no Gubernamentales (ONGS) de CJ en Europa, Estados Unidos, Canadá y Japón, cada una con su propio sello y sistema de certificación. Sin embargo, en la primera mitad de la década de los noventa del siglo recién terminado, estas organizaciones con sede en los países compradores armonizaron sus protocolos de certificación y se asociaron en la Organización Internacional de Certificación del Comercio Justo, conocida por sus siglas en inglés como FLO-International (*Fair-trade Labeling Organizations-International*, 2008).

¹ Agradezco el apoyo que recibí del Consejo de Ciencia y Tecnología para realizar este trabajo.

2. Comercio convencional y comercio justo del café

En 2005 se comercializaron 5,5 millones de toneladas de café en el mercado mundial (FAO, TradeStat, 2007). Cinco grandes compañías (Kraft-General Food, Douwe Egberts, Folger Coffee, Nestlé y Tchibo) compraron casi la mitad de las existencias mundiales del grano y cuatro de ellas realizaron el 70% de su industrialización y venta al mayoreo en los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Mientras tanto, los productores –en su mayor parte en pequeña escala– disminuyeron su participación en la cadena de valor de café de 32 % a poco menos de un 10 % entre 1991 y 2001, viéndose obligados a vender a precios por debajo de sus costos de producción (OXFAM, 2002).

Cuadro 1
Volumen mundial de café comercializado en el sistema de comercio justo

Año	Toneladas
1999	11,816
2000	12,818
2001	14,338
2002	15,653
2003	19,294
2004	24,222
2005	33,994
2006	52,077
Tasa de crecimiento promedio anual 1999/2006: 16.3 %	

Fuente: <http://www.fairtrade.net/sites/products/coffee/sales.html> Consulta: 28/10/2007

En 2006 el café vendido en el CJ alcanzó un total de 52,077 toneladas (Cuadro 1), que representó un 0.8 % de las importaciones de este producto de los países que participan en este sistema (Cuadro 2). Su importancia radica, por una parte, en que beneficia a pequeños productores, para quienes el café es una importante fuente de ingreso, no tienen recursos para diversificar su producción, se encuentran supeditados a intermediarios locales que toman ventaja de su carencia de medios para transportar su producción, y no cuentan con información actualizada del mercado nacional e internacional. Por otra parte, su relevancia también tiene que ver con el hecho de que cada día goza de mayor aceptación entre los consumidores, de modo que entre 1999 y 2006 ha tenido una tasa promedio anual de crecimiento de un 16.3 % (Cuadro 1). Este crecimiento está muy lejos de ocurrir en el mercado internacional convencional, en el que existe una sobreoferta de café de mala calidad y donde las grandes empresas tostadoras no invierten en un crecimiento de la demanda. El interés creciente de pequeños cafeticultores por participar en el CJ obedece precisamente a los bajos precios y, como señalé anteriormente, al creciente control de éstos por las empresas transnacionales. De acuerdo a entrevistas realizadas a productores de Motozintla, Chiapas, por Doppler en 2005 y por el autor en 2006, el productor de café recibe en el mercado de CJ un precio mínimo de garantía de 121 centavos de dólar por libra, más cinco centavos de premio

por vender un café orgánico. Esta última cantidad puede ascender a 15 o 20 centavos, dependiendo de las fluctuaciones del precio internacional de café orgánico. Ahora bien, del precio que recibe el productor, se descuentan cinco centavos por libra para la organización local a la que está asociado el productor, dinero que se debe destinar a obras en beneficio de la comunidad en la que viven los productores. Si el precio internacional es mayor al mínimo establecido por el CJ, el productor recibe la diferencia en un pago posterior. En la Figura 1 observamos el comportamiento del precio internacional del café en el mercado convencional y en el de CJ, y advertimos que en los períodos de precios bajos los cafeticultores obtienen mucho mayores beneficios en el sistema de CJ que en el convencional. Esta ventaja disminuye sensiblemente cuando se disparan los precios del café en el mercado internacional, debido a disminución de la oferta causada por las heladas o a las sequías en Brasil, el mayor productor mundial del grano. Ahora bien, desde 1989, cuando termina el Acuerdo Internacional de países exportadores de café, han sido mayores los períodos con precios bajos del café, lo que explica el crecimiento del sistema comercial del CJ. En este sistema, los productores no sólo tienen un precio más alto, sino una información veraz y un precio de garantía, que les permiten defenderse de las prácticas especulativas y monopónicas de los intermediarios locales e internacionales.

Cuadro 2

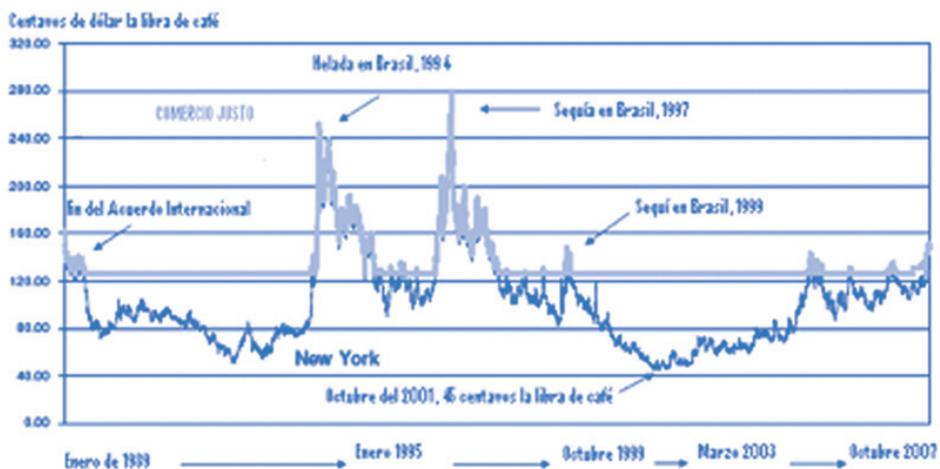
Países importadores de café: importaciones totales y en el sistema de comercio justo

País	Importaciones de café en 2005 (toneladas)	Importaciones de café en el sistema de Comercio Justo (toneladas)		Porcentaje de las importaciones en el Sistema CJ
		2005	2006	
Francia	212,970	5,342	6,175	2.5
Reino Unido	111,860	4,481	6,238	4.0
Alemania	912,230	3,278	3,908	0.4
Suiza	72,080	1,487	1,535	2.1
Canadá	120,800	1,401	2,268	1.2
Estados Unidos	1,200,035	1,124	23,568	0.1
Bélgica	210,110	912	1,047	0.4
Dinamarca	35,270	600	733	1.7
Austria	66,030	571	747	0.9
Suecia	98,560	520	953	0.5
Noruega	36,660	426	484	1.2
Holanda	149,370	286	2,845	0.2
Italia	408,930	243	260	0.1
Irlanda	3,690	165	304	4.5
Finlandia	58,930	137	284	0.2
Japón	402,840	130	147	0.0
Australia/NZ	45,850	99	299	0.2
Luxemburgo	570	88	91	15.4
España	234,730	13	193	0.0
Total	4,381,515	33,994	52,077	0.8

3. México y el Comercio Justo

México es el quinto productor y exportador mundial de café, pero el primer exportador de este producto en el sistema de c.j. En el país se cultiva una superficie de 713,000 hectáreas con este grano y tiene un padrón de productores de 282,000 (Consejo Mexicano del Café, 2002). De ellos, el 90% poseen parcelas de menos de cinco hectáreas y el 60% son indígenas con predios que, en su mayoría, no llegan a dos hectáreas. Para estos cafecultores, pertenecientes a diversas etnias indígenas que viven en su mayor parte en áreas consideradas de pobreza extrema, el café representa su principal ingreso monetario.

Gráfica 1
Comportamiento de los precios del café arábigo en el mercado de Nueva York
y en el sistema de Comercio Justo



Fuente: http://www.fairtradenet/uploads/media/final_flo_ar_2007_olpdf

La compra y venta de café se realiza por medio de los *coyotillos* locales, que viven en las cabeceras municipales. Éstos pesan el café en básculas “arregladas” que registran tres o cuatro kilos menos por cada costal de sesenta kilos. Los *coyotes* son el primer eslabón de una cadena de intermediación, donde el siguiente son los coyotes regionales, quienes operan en ciudades más grandes o en las capitales de los estados y venden el café a los mayoristas del mercado nacional y a las GERS. Sin embargo, algunas de estas últimas llegan a tener representantes a nivel local y regional y se abastecen directamente de los productores.

De acuerdo con un estudio realizado en Chiapas (Doppler, 2006), los productores que participan en el c.j recibieron en promedio un precio 30% mayor que el obtenido por los productores que vendieron a los coyotes locales. Las básculas de las organizaciones del c.j son exactas, los productores reciben información precisa sobre el precio internacional del producto y son menos vulnerables a las prácticas monopólicas de los coyotes locales y regionales, quienes se ponen de acuerdo para

fixar un precio de compra muy por debajo del precio nacional e internacional. Por otra parte, un efecto ampliado de las organizaciones locales de *ca* ha sido, por una parte, ser competencia en el mercado local del café que ha obligado a los diversos coyotes a no “desplomar” artificialmente los precios y a pagar mejor el producto de buena calidad; por otra parte, han creado una mayor conciencia entre los productores sobre las buenas prácticas de cultivo que evitan la degradación de su medio ambiente y sobre las ventajas económicas de producir un café de calidad.

En México los cafeticultores que participan en el *ca*, además de obtener un producto de mejor calidad en el mercado que es identificado por compradores mayoristas y cada vez más por consumidores (*el café de altura mexicano*), también ofrecen un café orgánico.

4. Un café *premium* y orgánico

Las organizaciones del *ca* de México cayeron en la cuenta de que los consumidores estaban dispuestos a pagar un precio más alto por un producto saludable, por lo que su estrategia fue posicionarse en este nicho del mercado internacional. Recibir la acreditación de compañías que certifican que el café fue producido orgánicamente, implicaba desarrollar prácticas de cultivo sustentable que mantuvieran la fertilidad de los suelos, la diversidad de las especies de bosques y selvas, y dejaran de contaminar con productos químicos las aguas superficiales y del subsuelo. Hoy día compradores de Estados Unidos ofrecen pagar el mejor precio a los productores de Chiapas del café “amigable” con los pájaros (*bird-friendly*) porque mantienen en sus cafetales especies de árboles que, además de servir de sombra a esta planta, dan albergue y alimento a las especies de pájaros que cada invierno emigran a las selvas tropicales de Chiapas.

Producir un café *premium*, solidario, orgánico y “amigable con la naturaleza” implicó una verdadera revolución de la cafecultura mexicana. Los *innovadores* fueron los productores indígenas y sus organizaciones. De ellos se pensó que difícilmente cambiarían sus prácticas de cultivo y beneficio del café y cumplirían el sinnúmero de exigencias impuestas por las empresas certificadoras internacionales, que cada año envían a las áreas de producción a sus técnicos para comprobar que los cafeticultores cumplen con los protocolos internacionales de producción. Si lo hacen, certifican a la organización, la cual puede estampar en sus documentos y envolturas de venta etiquetas con los sellos de *Fair Trade*, *Unequal exchange*, *Organic* y *Bird Friendly* o *Certimex*.

5. Los protagonistas de la globalización local: los cafeticultores de pequeña escala

La titánica tarea de cambiar las prácticas de cultivo y beneficio del café contó con el apoyo de organizaciones religiosas inspiradas por la teología de la liberación y de ONGs mexicanas que buscaron apoyo de fundaciones e instituciones internacionales (Ford, McArthur, Banco Interamericano de Desarrollo) y del mismo gobierno mexicano. Éste último, de acuerdo con el paradigma neoliberal, a finales de los ochenta dejó a su suerte a los productores de café, desmantelando las actividades de extensión, financiamiento, comercialización que brindaba a través del extinto Instituto

Mexicano del Café (Renard, 1999). Los productores tuvieron que enfrentar solos la caída del precio internacional del café y el posicionamiento de los grandes intermediarios transnacionales de café. Los apoyos que el gobierno federal ha otorgado a las organizaciones de *cs* han sido ocasionales y no han implicado una pérdida de autonomía para las organizaciones de cafeticultores ni para las ONGS.

El primer paso para que los cafeticultores produjeran un café de calidad *premium* y orgánico consistió en producir un fruto inocuo, sin defectos y bien desarrollado. Para ello fue necesario elaborar fertilizantes con material orgánico para abonar la planta, construir terrazas para evitar deslaves, incrementar y diversificar los árboles de sombra y utilizar métodos de control biológico de plagas y enfermedades. El fruto llamado “café cereza”, por su tamaño y cáscara de color rojo, debía cosecharse en su madurez y enviarse de inmediato al lugar del “beneficio”, que se encuentra por lo general en el solar de la casa del cafeticultor. Ahí los miembros de su familia inician esta fase en extremo delicada y tan exigente como la fabricación del buen vino de mesa.

En el beneficio una máquina, movida manualmente o por un pequeño motor, le quita la cáscara al café cereza y deja al descubierto los dos granos que se encuentran rodeados de un mucílago o pulpa transparente de sabor dulzón. Los granos se dejan fermentar durante 24 horas para poder desprender el mucílago y posteriormente se lavan con agua limpia en tinas o pilas construidas especialmente para esta labor, donde se flotan y son separados los granos vanos y otras impurezas.

Posteriormente, el café debe ser secado al sol en el patio de cemento de la casa, en el techo si ésta tiene bóveda plana o en lonas gruesas que se extienden cerca del lugar de beneficio. Es necesario remover el café varias veces al día para que el secado sea homogéneo y evitar que los hongos y la humedad manchen el grano y le den un aroma desagradable. Asimismo, es necesario cuidar que las gallinas, los cerdos o los perros no se acerquen al café y defequen en él para evitar que el grano tenga el olor de sus excrementos. Al envasarlo hay que separar los granos rotos, las cáscaras que pudieran permanecer adheridas al grano y cualquier palo o piedrecilla. Para almacenar el café es necesario colocarlo en un lugar ventilado, lejos de los animales y de cualquier producto, como el jabón, que estropee su delicado aroma. Los bultos deben colocarse sobre una tarima de madera que los aisle de la humedad del piso.

Cualquier alteración del proceso o descuido puede ocasionar que el café no sea calificado como *premium* y sea rechazado en los centros de acopio de la organización. En éstos una persona especializada y educada para catar el café extrae con un punzón unos granos de cada bulto, los examina visualmente, los frota con sus manos y los huele para cerciorarse de que su aroma es el adecuado.

El café seco se transporta a la central de la organización de *cs* (en Tuxtla Gutiérrez, Tapachula o Oaxaca) para realizar el llamado “beneficio seco”, proceso que se realiza con maquinaria industrial y que consiste en quitar la última cáscara o “pergamino” que cubre el grano, seleccionarlo de acuerdo con su tamaño y separar el grano quebrado y defectuoso del sano. Esta última tarea la

realiza una máquina con un dispositivo electrónico y óptico que homogeniza la calidad del grano. Esta máquina, obtenida con ahorros de la organización y un apoyo del gobierno federal, permite un control de calidad del café que difícilmente pueden alcanzar los coyotes regionales, los cuales no cuentan con esta tecnología.

La central de la organización cuenta con personal capacitado que está al tanto de los precios del café convencional, orgánico y justo en el mercado internacional y negocia éstos y las cantidades con los compradores de diversos países. Este personal decide en qué momento debe venderse el café y selecciona al mejor comprador. Además, prepara la documentación de cada contenedor y supervisa su trayecto desde los puertos de Veracruz o Altamira. Finalmente, este personal cobra a los clientes de los diferentes países del norte y deposita el monto correspondiente a cada organización. En los pocos años de operar, esta organización ha constituido una cartera de clientes que operan dentro del CJ y ha desarrollado una pericia para buscar aquel que mejor se aviene a sus intereses y formas de operar. Además, este personal ha incursionado en el tostado y comercialización del café en México.

Finalmente, me parece importante señalar las limitaciones y retos que tiene esta gran red global de CJ en relación a los objetivos que se propone perseguir. Las ONGs designan unilateralmente los parámetros de organización y de calidad a partir de los que deben operar los pequeños productores, los cuales tiene margen limitado para cambiarlas o adaptarlas. Estas normatividades tienen que ver no sólo con los criterios de calidad y los procedimientos de cultivo orgánico, sino también con los procedimientos de incorporaciones o expulsión de miembros y procedimientos de elección de las autoridades de la organización (González, *et al.*, 2003). Por otra parte, las organizaciones de cafeticultores excluyen a los productores que no se ajustan a los parámetros o no aceptan sus formas de operar, al tiempo que establecen nuevos liderazgos y divisiones en las comunidades donde operan. Finalmente, los jornaleros que trabajan para los pequeños cafeticultores del CJ no reciben ningún beneficio de esta iniciativa, ya que sus condiciones de contratación y de remuneración no se modifican. Por ello, los más pobres entre los pobres reciben un beneficio marginal, que se concreta a los fondos que las organizaciones destinan para obras de beneficio comunitario, las cuales en ningún momento modifican la situación de pobreza extrema en la que viven.

6. Conclusiones: el Comercio Justo en la discusión sobre la globalización

El comercio alternativo ha abierto una brecha en la reflexión teórica que nos conduce a revisar diferentes presupuestos sobre la globalización y la dinámica de cambio del mercado mundial. En primer lugar, nos deja ver que los procesos de cambio global comienzan por encadenamientos que articulan los procesos locales de lugares situados en diferentes partes del mundo. Este ha sido el caso de las áreas aisladas donde se encuentran los cafeticultores, los centros regionales de beneficio y venta del café, los centros metropolitanos donde residen los dirigentes de las ONGs y los mayoristas que operan en el CJ y en los productos orgánicos, y finalmente los consumidores dispersos en diversos países y continentes. Este conjunto de redes se construyen a partir de la

iniciativa de individuos y de colectividades que persiguen propósitos definidos, los cuales tratan de implementar en un espacio abierto e interdependiente a escala global. En él, los productores de pequeña escala se convierten en protagonistas de una red global. Ellos modifican sus prácticas de cultivo y de beneficio, forman organizaciones locales y regionales y establecen diversas alianzas con otras organizaciones nacionales e internacionales que les permiten acceder a aquellos nichos de mercado que demandan un estricto control de calidad de su café.

Las directrices y la dinámica transformadora de esta red de redes globales se define por el conjunto de sus participantes situados en el norte y sur hemisférico y no sólo por una parte de ellos, como podrían ser los miembros situados en los países de mayores ingresos y responsables de la comercialización. Ciertamente, entre los miembros de esta red global se establecen jerarquías basadas en liderazgos o en el control de recursos estratégicos (capital, información, relaciones sociales); sin embargo, estas jerarquías y liderazgos no son de ninguna manera inalterables y su viabilidad depende de la coordinación y de la participación de los integrantes. Los que tienen menor liderazgo e influencia identificarán las oportunidades para conservar y ampliar su margen de maniobra e influencia en el conjunto en el que están participando.

En segundo lugar, el desarrollo del comercio alternativo nos permite advertir que las articulaciones localizadas en diferentes puntos del orbe cobran fuerza a medida que se desarrollan, incorporan y articulan diversas ideologías que comparten los miembros de la red. Este fue el caso de las ideologías religiosas, comunitarias, socialistas, humanitarias y ecologistas de los campesinos, de las ONGS, de algunos intermediarios mayoristas del mercado internacional y de los consumidores. Estas ideologías se fortalecieron al compaginarse y se ampliaron en la medida que sus detentadores lograron definir propósitos comunes y acciones específicas en el contexto global. Éstas llevaron a establecer estructuras organizativas e instituciones que, al coordinarse globalmente, posibilitaron y dieron continuidad a las interacciones y a los intercambios entre los miembros de la red. Las organizaciones locales de cafecultores se articularon en organizaciones regionales y éstas con las diferentes ONGS que promovían el *CJ*. Estas últimas, con el propósito de fortalecer el *CJ* y potenciar sus actividades en el acopio y la distribución, formaron la *FLO-International*. La institucionalización daba continuidad y fortaleza la red global, pero también, creaba jerarquías y legitimaba liderazgos.

En tercer lugar, el desarrollo del comercio alternativo nos permite calibrar la presencia de nuevos actores en el escenario global como las ONGS. Éstas plantean alternativas que contravienen aquellas que proponen las *GETS* y llenan un vacío que han dejado los gobiernos que, como el de México, han adoptado una política que limita su participación en la economía y deja el campo abierto a las *GETS*. Es de destacar que los objetivos que persiguen estas organizaciones se fundan en principios éticos, ambientales y redistributivos que ponen en entredicho el productivismo (incrementar la productividad sin importar el deterioro ambiental) y la competencia como principios que deben prevalecer para dinamizar la economía nacional y mundial. Asimismo, las ONGS dejan al descubierto la falta de imaginación y compromiso de los gobiernos nacionales para promover y fortalecer a los productores de pequeña escala y a los sectores más pobres de la población. Si bien las iniciativas de las ONGS se realizan en pequeña escala, plantean un paradigma alternativo en el

escenario internacional que ha tenido implicaciones locales y globales. Este cambio de paradigma ha creado una postura crítica no sólo a la acción de los gobiernos y de las GETS, sino además a las instituciones mundiales como el Fondo Monetario Mundial, el Banco Mundial, la Organización del Comercio Mundial y la misma ONU. El movimiento social Altermundista, que se hace más visible en las distintas conferencias mundiales, constituye solo una manifestación visible de esta postura crítica que busca modificar la gobernanza mundial.

En cuarto lugar, el comercio alternativo plantea una nueva perspectiva al considerar el papel protagonista que juegan las redes de consumidores en la reestructuración de la economía global. Queda definitivamente cuestionada la propuesta economicista de que los consumidores son individuos atomizados y anónimos que únicamente responden a los estímulos del mercado y sólo buscan maximizar su bienestar económico. Esta última postura ha sido cuestionada teóricamente (Cruz, 1991; Granovetter, 1985; Mintz, 1996). El movimiento del comercio alternativo nos lleva a priorizar el papel de las ideologías y a concebir consumidores organizados y vinculados a redes transnacionales. Día a día, estos últimos descubren el papel protagonista que tienen sus convicciones, afiliaciones y determinaciones en el sistema económico mundial. A esta toma de postura, las GETS no son ajenas, y el ejemplo más visible al que hemos hecho referencia en este trabajo son las cadenas transnacionales de supermercados que han abierto sus anaqueles para vender los productos del CJ, así como los productos orgánicos.

Bibliografía

- Aranda, J. y C. Morales (2002). *"Poverty Alleviation through Participation in Fair Trade Coffee: The Case of CEPACO, Oaxaca, Mexico"*. The Center for Fair and Alternative Trade Studies. www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup. Consulta 28/02/2007.
- Auroi, C. (1996). "Evaluation du soutien de L'OFAGEE à la Fondation Max Havelaar dans le cadre de l'aide au développement". Informe de la OFAGEE- IUED. Génova.
- Consejo Mexicano del Café (2003). *El cultivo del café en México*. www.cmcafe.org.mx Consulta: 28/02/2007.
- Cruz, J. (1991). *Alimentación y cultura: Antropología de la conducta alimentaria*. Pamplona, España: EUNSA.
- Doppler, F (2006). "Los cafetaleros del rincón y su participación en los mercados alternativos. La configuración de un nuevo campo social". Tesis de maestría del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social. Unidad Occidente. Guadalajara, Jalisco.
- Douglas, M. y B. Isherwood (1990). *El mundo de los bienes: Hacia una antropología del consumo*, México, Grijalbo.
- FAO (2007). TradeSTAT. <http://faostat.fao.org/site/535/default.aspx>. Consulta 28/02/2007.
- FAO (2002). *Poverty in your coffee cup*. Oxfam Report. <http://www.maketrade4fair.com/en/index.php?file=16092002164814.htm>. Consulta: 22/01/2008.
- FLO (Fairtrade Labelling Organizations International) (2008). *Certificación*. <http://fairtrade.net/sites/certification/spanish/certification.html> Consulta: 18/02/2008.
- FLO-International (2002). www.fairtrade.net/sites/products/coffee/why.html. Consulta: 28/02/2007.
- González, A., T. Linck y R. Moguer (2003). "El comercio de valores éticos: Las reglas del juego del café solidario", *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*. No. 75, pp. 31-45.
- Granovetter, M. (1985). "Economic action and social structure: the problem of embeddedness". *American Journal Sociology*, 91, 3: 481-510.

- Mintz, S. (1996). *Sabor a comida, sabor a libertad. Incursiones en la comida, la cultura y el pasado*, México, CIESAS, Ediciones de la Reina Roja, CONACULTA, 1996.
- Oxfam (2002). Mugged. Poverty in your coffe cup. <http://www.maketrade-fair.org/en/assets/english/mugged.pdf> Consulta: 28/02/2008.
- Renard, M. (1999). *Los intersticios de la globalización. Un label (Max Havelaar) para los pequeños productores de café. México*. Universidad Autónoma de Chapingo.
- VanderHoff, F. (2002). "Poverty Alleviation through Participation in Fair Trade Coffee Networks: The Case of UCIRI, Oaxaca, Mexico". The Center for Fair and Alternative Trade Studies <http://www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup/doc/pov.pdf>. Consulta: 28/02/2007.

Los antecedentes de la proto-industrialización

Carlos Riojas

Resumen Abstract

El objetivo del ensayo radica en explicar cuáles fueron los antecedentes que le dieron coherencia metodológica a la teoría proto-industrial. En el debate sobre el proceso de Revolución Industrial se abordaron, de manera no siempre vinculada, distintos temas que nos daban luz sobre el nacimiento de sociedades industrializadas. Por tanto, la aportación del enfoque proto-industrial consistió en articular una serie de factores que denominamos la columna vertebral de la proto-industrialización, que en términos generales proponía a las pequeñas unidades de producción como elementos clave en el proceso.

The objective of this work is to explain the antecedents that provided methodological coherence to the proto-industrial theory. In the debate on the process of Industrial Revolution several topics about its birth were discussed, although not always they were linked. Therefore, the contribution of the proto-industrial focus consisted on articulating a series of factors that we forms the spine of the proto-industrialization, mainly assuming the home-based manufacturing as the key factor of this process.

Palabras clave

revolución industrial, pequeñas unidades de producción, proto-industrialización, cambio económico

Keywords

industrial revolution, cottage industries, protoindustrialization, economic change

Carlos Riojas, Profesor-investigador del Departamento de Estudios Regionales-INESER del CUCEA de la Universidad de Guadalajara, criojas@cucea.udg.mx.

1. Introducción¹

El fenómeno de la Revolución Industrial, cuyo inicio se reconoce tradicionalmente en el siglo XVIII, ha sido un tema de interés para numerosos investigadores europeos y no europeos. Según Maurice Dobb (1988: 307), el descenso de la tasa de mortalidad, más que el incremento en los nacimientos, fue uno de los factores de cambio clave que dio como resultado la consolidación de sociedades industrializadas. Por lo general, este proceso de transformación difícilmente se concibe como un evento armonioso, lineal o alegre. El desarrollo económico en general, y la industrialización en particular, han sido vistos por David Landes (1975: 490) como fenómenos dramáticos, que involucraron el tránsito de la pubertad hacia la madurez de las naciones inmiscuidas, con todos los cambios físicos, psicológicos y contextuales que ello implica.

El objetivo general de este ensayo radica en explicar cuáles fueron los antecedentes que le dieron coherencia metodológica a la teoría proto-industrial. Lo anterior tiene mayor sentido si se toma en cuenta que en el debate sobre el proceso de la Revolución Industrial se abordaron distintos temas que nos daban luz sobre el nacimiento de sociedades industrializadas. Por lo tanto, la aportación del enfoque proto-industrial consistió en articular una serie de factores, lo cual denominaremos en este estudio como la columna vertebral de la proto-industrialización. Esta formulación explicó de manera más articulada el fenómeno, cuya novedad fundamental fue la inclusión de las pequeñas unidades de producción como un elemento dinámico de cambio.

Dentro del amplio debate que se desataba a finales de los años sesenta del siglo XX en torno al fenómeno de la Revolución Industrial, la aparición de la propuesta proto-industrial a inicios de la siguiente década, sumó aún más preguntas sin respuesta y dejó toda una serie de aspectos sin aclarar. A partir de ese momento se articuló una extensa y profunda agenda de investigación para la historia económica, no solo en Europa sino en el mundo entero. La tarea consistió en tratar de entender la naturaleza del proceso de industrialización en el más amplio sentido del término.

El presente texto se compone de cinco partes más las consideraciones finales. En la primera de ellas se abordará la trascendencia de los estudios clásicos de la Revolución Industrial, donde Inglaterra aparece como el caso paradigmático. De igual forma presentaremos algunas definiciones y trabajos clásicos vinculados con la escuela histórica alemana, una visión general del desarrollo del capitalismo y las etapas de transición entre los modos de producción, así como los respectivos factores de cambio. En el segundo apartado se analiza la influencia de la Revolución Industrial en ultramar, concretamente el impacto en el desenvolvimiento de los mercados mundiales y sus efectos en América Latina. Como punto número tres se expondrán las principales líneas de discusión que animaron el debate entre la década de los sesenta y principios de los setenta, cuyo cometido consistía en encontrar respuestas concretas a la naturaleza de la Revolución Industrial. En la cuarta sección se presentará la aparición del término proto-industrialización y su articulación con el debate. Antes de presentar las consideraciones finales, en el quinto bloque se pondrán en relieve

¹ Investigación financiada por el CONACYT (No. Referencia 40016).

algunas generalidades de la perspectiva proto-industrial, donde se introducirán los elementos de la columna vertebral de dicho paradigma (excedente agrícola-dinámica poblacional-producción manufacturera-desarrollo urbano) enfatizando el papel de la industria doméstica, los diversos contextos donde se insertó esta unidad de producción, y la vinculación entre la economía agraria y el advenimiento del capitalismo industrial.

2. Los estudios clásicos, definiciones y clasificaciones

El primer país modelo en los estudios sobre la Revolución Industrial fue Inglaterra, caso particular y referencia universal (Hobsbawm, 1977:16, 18-19 y 321; O'Brien, 1988:293), donde se conjugaron toda una gama de factores que han servido de base para investigaciones similares. A su vez, no solamente se ha considerado como un espacio pionero en la transición hacia el capitalismo industrial, sino que su radicalismo ha llamado la atención en la generación rápida y forzada de un amplio grupo de trabajadores, peculiaridad que se ha conocido como el método inglés (Dobb, 1988:285 y 288): desalojo y acaparamiento de tierras como una política iniciada desde las más altas esferas de la sociedad británica de aquella época.

Al tratar de ofrecernos una visión más amplia sobre el proceso que implica la Revolución Industrial, Landes (1961:5), en un primer momento, definió el fenómeno como un trasfondo complejo de cambios técnicos en los medios y modos de producción. Por lo que concierne a los primeros se pueden mencionar la sustitución de la habilidad humana por la precisión y el imperturbable ritmo de la maquinaria, la aparición de nuevas fuentes de energía y el advenimiento de materias primas inéditas. Mientras que el segundo aspecto puede ser resumido en lo que se ha denominado la consolidación del *factory system*. Posteriormente, Landes trató de refinar aún más su visión sobre este evento histórico al señalar que no fueron solamente las novedosas máquinas quienes hicieron posible la aparición del *factory system*, sino que la verdadera revolución se engendró a través de la metamorfosis en la organización de los medios de producción, debido a que si solamente observamos la aparición de estos nuevos medios tan sólo podemos hablar de una revolución industrial, es decir, así con minúsculas. Sin embargo, si se toman en cuenta las rupturas con las economías agraria y artesanal, así como el surgimiento de un sistema económico dominado por los ritmos y tiempos de la fabricación mecanizada, será necesario considerar el fenómeno como uno de los eventos con mayor trascendencia histórica. Por lo tanto, es importante visualizarlo en su verdadera dimensión y otorgarle mayúsculas al concepto de Revolución Industrial.

Por otra parte, a través de la aparición de la principal organización económica, es decir la fábrica, se materializaría la Revolución Industrial, fenómeno que siempre ha sido difícil de fechar con precisión (Laslett, 2000:188). No obstante, es comúnmente aceptado reconocer que fue el inicio de un cambio extremo bajo un nuevo credo totalmente materialista (Polanyi, 1993:67-68). A ello se suma otra característica inherente a la Revolución Industrial, la desigualdad entre países en que se engendró desde sus inicios. Algunos autores como Landes (1975:9 y 260) mencionan que los factores endógenos se revelaron en Inglaterra al menos desde una generación antes, haciendo distinta la estructura económica de esta nación comparada con las economías de Europa continental. Como

ejemplo señaló la concentración de grandes masas de trabajadores en las fábricas textiles, situación que marcó el inicio de una serie de transformaciones. Tanto la aparición del *factory system*, como los precoces cambios ingleses como base única de la manifestación de la Revolución Industrial, han sido fuentes de controversias. Para Joel Mokyr (1974:386) las provincias Overrijseel y el norte de Brabante fueron el núcleo inicial de la industria moderna en los Países Bajos alrededor de 1830. Una década después (1840), a juicio de este investigador, Bélgica era la nación más industrializada de Europa continental. De tal forma, surgen las siguientes preguntas: ¿Cuáles eran los factores que desencadenaron este proceso? ¿Se presentó bajo una sola ruta la Revolución Industrial? ¿Fue el *factory system* el único camino para desencadenar el fenómeno de Revolución Industrial? A partir de lo anterior, las causas originarias del proceso se han estudiado bajo una perspectiva más amplia. Los trabajos clásicos insisten en las irreversibles transformaciones sociales, políticas y, por supuesto, económicas (Marx, 1993; Mantoux, 1905; Ashton, 1983; Rostow, 1962; Hobsbawm, 1971). La escuela histórica alemana enfatizó el papel de la industrialización doméstica, como parte de su análisis histórico dividido en etapas (Kriedte, Medick y Schlumbohm, 1986; Landes, 1975:316).

Obviamente, también es factible analizar la Revolución Industrial bajo la óptica del desarrollo general del sistema capitalistas de producción, con sus diferentes ritmos y épocas (Braudel, 1979). Una de las etapas fundamentales para entender parcialmente la naturaleza de la Revolución Industrial ha sido lo que en la perspectiva marxista se ha denominado proceso de acumulación de capital, es decir, la acumulación originaria, donde destacó aquella de los derechos de propiedad y riquezas de un grupo social en específico, y tuvo como rasgo fundamental la capacidad de transformar este patrimonio en medios efectivos de producción (Dobb, 1988:215, 216 y 235). Algunos autores han llamado a este proceso capitalismo comercial (Lane, 1969a:9). A partir de ese momento, surge una creciente y próspera burguesía asentada en las ciudades.

Pero lo más importante para alcanzar los objetivos que se propone este estudio, es poner en relieve tanto las conexiones que la próspera burguesía logró establecer con otros actores que igualmente se encontraban en un proceso de transformación acelerada, particularmente con las redes artesanales, y el impulso en general que se brindó a las actividades industriales. La producción industrial dejó su papel secundario en el sistema económico para instaurarse como una de las fuentes principales de acumulación de capital (Polanyi, 1993:110). Tanto el concepto de Revolución Industrial como el de Capitalismo poseen una intrincada conexión histórica, sobre todo cuando los métodos de producción han dado como resultado impactos en la vida social y política del sistema, donde se combinó la propiedad privada y la capacidad de producir bienes para el mercado (Lane, 1969a:5 y 6).

Sin embargo, esta discusión nos lleva a preguntarnos cuál ha sido el papel del empresario y su relación con esta transformación general que ha dado como resultado el crecimiento económico (Lane, 1969:3). Si se presta mayor atención a las múltiples relaciones del empresario con el proceso general de cambio, sobre todo con la cooperación productiva en la etapa clásica del predominio de la manufactura, encontramos lo que Marx (1993:378 y 379) llamó el camino inverso al *factory system*,

donde un gran número de artesanos trabajaban en el mismo producto, bajo las mismas órdenes y, en ocasiones, en el mismo taller. De tal forma surgen explicaciones alternativas al proceso de Revolución Industrial, más que un proceso continuo ha sido caracterizado por su discontinuidad inherente a la adopción de nuevas tecnologías, las cuales, fuera de Inglaterra, mantuvieron un carácter exógeno en las etapas iniciales de cambio (Mokyr, 1974:336).

Entonces, visto bajo la perspectiva evolutiva el sistema capitalista de producción, la Revolución Industrial fue la última etapa de transición entre dos modos de producción distintos: el feudalismo y el capitalismo. Época donde persistieron elementos característicos de ambos sistemas (Sweezy, Hilton, Takahashi, 1954) hasta que, dentro de una visión clásica, eventualmente el modo de producción capitalista eliminó los elementos básicos del régimen anterior. No obstante a ello, es importante hacer énfasis sobre la pluralidad de formas que puede tomar el capitalismo y, por ende, el proceso de Revolución Industrial, cuyo zoclo institucional común se encuentra en el divorcio entre el trabajador y sus medios de producción, así como la relación netamente contractual con el dueño de los medios de producción. Esto da como resultado nuevos intereses y lealtades (Dobb, 1988:21, 25, 31, 36 y 54) sin la desintegración total e inmediata de otras formas de organización social. Incluso, para Paul Bairoch (1963:8) la Revolución Industrial no es más que el pasaje gradual de un tipo de sociedad a otra, donde surgen nuevas industrias y las técnicas de producción se transforman a tal grado de generar inversiones inalcanzables para un artesano común. Asimismo en la empresa se dieron paso a nuevas estructuras organizacionales como las sociedades o las sociedades por acciones y la comandita simple o compuesta, las invenciones mecánicas sustituyeron a los talentos humanos, la energía inanimada tomó el lugar de la energía humana o animal, y se mejoró la productividad del trabajo y la eficiencia en el uso de las materias primas (Landes, 1975:10; Dobb, 1988:156).

En su estadio más avanzado la fábrica no era simplemente un cambio de carácter cuantitativo en la organización del trabajo, sino que impuso su disciplina y dio origen a una nueva estirpe de trabajadores vinculados de manera inexorable a los ritmos del reloj, a los progresos de actividades conexas, al ciclo de vida de las innovaciones técnicas y tecnológicas. Estos elementos dotaron de ciertas particularidades a la Revolución Industrial al conjugar una serie de novedades e implicaciones nunca antes vistas en otras sociedades (Landes, 1975:11, 12 y 322). No obstante a ello, queda la duda sobre cuáles fueron en particular esos elementos que desataron los cambios mencionados, o si esas transformaciones se presentaron de manera homogénea a través del tiempo y espacio. Asimismo nos cuestionamos sobre las posibles interconexiones de estos factores.

En un principio se detectaron algunos factores de cambio que repercutieron positivamente en la producción de manufacturas, entre los cuales se pueden mencionar, sin pretender establecer una jerarquía entre ellos o un ordenamiento exhaustivo, los siguientes:

- a) La búsqueda del excedente en la producción impulsó la transformación de una economía tradicionalmente ligada a la posesión de la tierra hacia una economía mecanizada. Incluso, algunos autores (Bairoch, 1963:138) señalan la manifestación de una revolución agrícola, cuyo elemento

- característico fue el aumento acelerado de la productividad en el campo, como preámbulo a la Revolución Industrial, situación que desataría toda una serie de transformaciones en los ámbitos económico, social, político e institucional.
- b) Sustentado en el crecimiento de la productividad agrícola y en la mejora de la higiene pública, se desencadenó el aumento poblacional, lo que trajo consigo la intensificación de tensiones sociales, debido a que en el plano productivo la fuerza de trabajo fue sustituida por máquinas, de tal forma que fue más evidente lo que Polanyi (1993:145) denominaría la inseparable coexistencia del pauperismo y el progreso.
 - c) La situación anterior influyó directamente en el mercado de trabajo, a través de la aparición progresiva de trabajadores no propietarios, quienes dieron nacimiento a un creciente contingente de mano de obra, de tal forma que dicho mercado se transformó en su talla, demanda, oferta y, obviamente, en su sistema de precios. Lo que para Marx (1993:443) y otros estudiosos (Lane, 1969a:4) de la trayectoria histórica seguida por el capitalismo, fue el punto de partida de la gran industria y del crecimiento económico de tipo capitalista, perspectiva no exenta de controversias.
 - d) Dentro de estos mismos factores de cambio se puede subrayar la expansión de los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales. Es decir, el desarrollo comercial y el advenimiento de la economía monetaria fueron dos ingredientes clave para la maduración no solamente de la Revolución Industrial sino para el sistema capitalista en general. Incluso Dobb (1988:468 y 470) los consideró como los mecanismos disolventes de las antiguas estructuras económicas de cuño feudal.
 - e) Un actor clave en las transformaciones de carácter comercial, tendientes a construir un tejido productivo en el plano industrial, fue el empresario, que dotado de una inspiración económica sustentada en la libre empresa cultivó el espíritu del capitalismo racional, organizó distintas ramas del quehacer productivo, tanto en áreas rurales como urbanas, combinó diferentes modos de producción que cohabitaban en un mismo espacio como característica inherente a los periodos de transición, y fue un elemento clave para acelerar el crecimiento económico de manera anormal para su época (Landes, Thrupp y Kessinger, 1972:288; Lane, 1969:10-12; Dobb, 1988:18, 25 y 26).
 - f) Por último, otro factor de cambio lo constituyó, obviamente, la transformación técnico-tecnológica que impactó directamente el sistema productivo. La rapidez de estas innovaciones precipitó el ritmo y la continuidad de la trayectoria económica por un lado, y desató nuevos mecanismos que aceleraron el proceso por el otro, dando como resultado una sociedad más compleja y abundante desde la perspectiva material. Siguiendo a Arnold Toynbee, Dobb (1988:311) señaló cuatro invenciones clave en la Revolución Industrial: la *jenny* de Hargreaves, la *mule* de Crompton, la *mule* automática de Kelly, así como la máquina de vapor de Watt. Sin embargo, otra serie de autores (Landes, 1975:132; Landes, Thrupp y Kessinger, 1972:288; Mokyr, 1974:368) nos sugieren no minimizar, en primer lugar, la cascada de pequeñas mejoras técnicas por anónimos artesanos ante las grandes invenciones reconocidas en la historia de este proceso, que en el largo plazo cambiaron de manera radical la historia de la tecnología; asimismo y en segundo lugar, es importante considerar la paulatina aparición de nuevos sistemas de generación de energía (como la rueda hidráulica) y la discontinuidad inherente del cambio técnico. La suma de lo anterior estimuló sin precedentes la producción de manufacturas y las transformaciones sociales hasta ahora señaladas.

3. La influencia de la Revolución Industrial en ultramar

Es importante subrayar que la influencia de la Revolución Industrial no se limitó a los países o territorios donde se produjeron los cambios, sino todo lo contrario, su influjo se extendió a la economía internacional. La transición hacia otro modo de producción implicó que el pequeño productor y el mercado local cedieran su hegemonía a las grandes compañías de comercio exterior,

las cuales aprovechaban las ventajas de la producción masiva de mercancías. Con base en lo anterior, la Revolución Industrial encontró un estímulo más para seguir extendiendo su frontera de posibilidades de producción, ahora centrada en las exportaciones y no en el mercado local.

De tal forma, a partir de ese momento este proceso se relacionó directamente con los mercados distantes (Dobb, 1988:224, 230, 232, 238 y 253). Incluso, algunos especialistas señalaron (Landes, 1961:5) cómo el crecimiento de las exportaciones británicas se multiplicó por cuatro en el siglo que corrió de 1660 a 1760. Lo que a su vez conlleva a pensar el comercio exterior como un negocio concentrado fundamentalmente en el progreso de los transportes y medios de comunicación en general, situación que impuso barreras de entrada y redujo el número de competidores no obstante la permanente reducción de sus costos. Por ende, fueron pocas las manos que participaban en este tipo de comercialización, debido a que los incipientes industriales apenas tenían el capital suficiente para hacer frente a la demanda de sus productos, ya que el mercado de capitales no evolucionaba a la misma velocidad que lo hacía la producción de mercancías (Marx, 1993:430; Polanyi, 1993:92; Bairoch, 1963:82; Mokyr, 1974:377).

Es interesante señalar que la naturaleza de este crecimiento del mercado, concretamente del comercio exterior, no ha sido única y exclusivamente económica, sino que detrás de la expansión comercial encontramos factores que transformaron el devenir de la sociedad en general al mantener contacto con la naciente economía de mercado gobernada por el sistema de precios. Por lo tanto, se pueden señalar elementos de índole político que influyeron en la reducción de las barreras directas e indirectas al comercio exterior. Ejemplo de lo anterior lo encontramos en los tratados o acuerdos comerciales. Asimismo, destacan algunos aspectos sociales como el incremento o la reducción de las restricciones de ciertos grupos vinculados a la religión o al status social. En este mismo orden de ideas, se llevaron a cabo actos como el pillaje, la piratería, la aventura, la exploración, el trueque y, obviamente, la misma guerra. La transferencia legal e ilegal de derechos de propiedad se inscriben en el ámbito institucional, sin embargo, éste se puede extender a la articulación entre el sistema de equilibrio entre las potencias, la instauración del patrón oro y el flujo de divisas inherente al intercambio, la visión del mercado autorregulado y el nacimiento del Estado liberal. Vinculado con lo anterior se encuentran aspectos ideológicos relacionados con la percepción del liberalismo económico como principal sistema organizacional de una sociedad sustentada en el mecanismo precios. Bastará con recordar el interés académico que levantó la polémica visión ricardiana del comercio exterior que derivó en distintas interpretaciones sobre la división internacional del trabajo o la separación de funciones entre la agricultura e industria, así como sus respectivos impactos en el sistema comercial, monetario, incipiente tejido industrial, mercados de mano de obra, de la tierra, de alimentos o materias primas, etc. Es decir, se conjugar una serie de hechos que hace aún más complejo el estudio de dichas transformaciones (Polanyi, 1993:188, 239 y 241; Dobb, 1988:198; Landes, 1975:277).

Si algunas regiones del mundo vivieron un proceso de crecimiento y desarrollo económicos, otras sufrían un proceso de subdesarrollo. La dicotomía mercado mundial-sistema colonial, como una condición necesaria para la expansión de la producción manufacturera del siglo XVIII y XIX, fue

reconocida desde épocas tempranas por Marx (1993:398) y ratificada por otros historiadores económicos de renombre (Bairoch, 1990:133-175). La necesidad de encontrar materias primas para no interrumpir la producción, pero sobre todo compradores de manufacturas, desembocó en la creación de un mercado mundial susceptible de absorber dichas mercancías. El caso de América Latina y El Caribe resulta paradigmático en ese sentido. Un ejemplo de lo anterior lo encontramos en la división a grandes rasgos que se hace de las economías latinoamericanas entre aquellas dedicadas a actividades de exportación de materias primas o productos alimenticios. Asimismo, resulta pertinente mencionar el caso de las Antillas, que consumían una cantidad importante de productos de origen europeo, hecho que contribuyó a impulsar el crecimiento industrial de naciones como Francia (Crouzet, 1966:331; Martins, 1972:11 y 14).

Paralelamente, se vieron afectados otros procesos de industrialización que gradualmente se desarrollaban ante la expansión económica originada en Europa. Las investigaciones históricas al respecto nos hacen mención que, al inicio del siglo XIX, tan solo Inglaterra vendía al extranjero dos terceras partes de su producción, de la cual una proporción significativa llegaba a sus territorios coloniales en Asia y a las jóvenes naciones latinoamericanas, situación que daba como resultado la materialización del discurso de libre cambio a nivel internacional. Un ejemplo concreto lo encontramos en la experiencia de los tejedores de la India Oriental cuando enfrentaron toda una serie de problemas para competir con la producción británica en su país, la cual estaba sustentada en la reducción del tiempo de trabajo y, por ende, en la disminución de costos derivados de la permanente innovación técnica. Al inicio, esta nueva visión de la actividad económica fue difícilmente asimilada en las respectivas culturas locales, pero después algunos habitantes autóctonos fueron integrados en la reproducción de este sistema económico (Hobsbawm, 1977:49, 173 y 269; Landes, 1975:63 y 328; Marx, 1993:484; Polanyi, 1993:218 y 378; Dobb, 1988:367).

Asimismo, resulta interesante subrayar que no todo se generó en el exterior, sino que es indispensable tomar en cuenta las limitaciones y los problemas internos. Un ejemplo apropiado en este sentido son los casos de algunos países latinoamericanos o asiáticos. Entre el número de mecanismos sociales y económicos endógenos que desencadenaron la Revolución Industrial mencionados hasta el momento, Bairoch (1963:6, 7 y 8) privilegió el papel jugado por la agricultura, especialmente el impulso generado por la productividad agrícola. Sin embargo, el momento histórico que permitió a algunos países europeos enfilarse sobre esta peculiar senda de crecimiento era radicalmente distinto cuando otros países, hoy conocidos como subdesarrollados, intentaron inmiscuirse en un proceso similar (Landes, 1975:26). Por lo tanto, la agricultura no se consolidó como uno de los ejes del crecimiento económico sostenido. No obstante que la productividad agrícola era lo suficientemente alta en América Latina para permitir la exportación de productos, ésta no se vinculó al sistema económico en general, sino que por lo regular permaneció aislada de los principales flujos económicos de los respectivos países. Tampoco apareció una casta de empresarios que capitalizara todas estas transformaciones en medios efectivos de producción. Lo anterior se manifestó fundamentalmente en los casos de las elites económicas latinoamericanas, quienes canalizaron gran parte de sus energías en los procesos de intercambio y no en aquellas estrategias vinculadas con la producción de manufacturas (Garavaglia, 1997:12). El pasado colonial influyó

de manera determinante al permitir y heredar a la vida independiente la cohabitación de distintos modos de producción desarticulados por factores sociales o geográficos. En el caso de Japón no se presentaron estos tres factores nocivos al desencadenarse el proceso de transformación productiva, de ahí que resulte interesante hacer este tipo de analogías con la finalidad de entender bajo una perspectiva más amplia la evolución de la industrialización en distintas latitudes (Laslett, 2000:286; Bairoch, 1963:80 y 142; Garavaglia, 1973:14).

En obras tanto generales como tradicionales de historia económica latinoamericana se hace poca referencia al papel de las circunstancias internas en el pobre desempeño económico de largo plazo. Por lo regular predomina la visión del atraso económico como una parte integrante del proceso histórico global de desarrollo capitalista. Con base en ello se han señalado diversos factores causantes del atraso económico en un primer momento y, posteriormente, del subdesarrollo. Entre estos factores destacamos los siguientes. En primer lugar el tipo de comercio exterior promovido por las grandes potencias, cuyo interés cardinal radicaba en buscar materias primas baratas para ser intercambiadas por productos manufacturados. Esto abonó el desarrollo económico de Europa, aunque según la perspectiva de Landes (1974: 54, 56 y 57) no fuera éste un factor decisivo en dicho patrón de desenvolvimiento, mientras que el atraso económico se propagaba en las naciones concentradas en exportar bienes primarios. En segundo lugar la reducción de los costos en el transporte internacional incrementó el contacto entre los países latinoamericanos y las principales potencias comerciales, dando como resultado múltiples vías de transformación en los primeros cuyo elemento común era el deterioro económico. A ello también se suman los crecientes diferenciales de la productividad global de los factores entre naciones, o incluso se hace alusión al mismo clima como un freno al desarrollo productivo (Sunkel y Paz, 1971:6; Furtado, 1979:30; Gunder, 1970:2, 4 y 10; Bairoch, 1963:80 y 140; Dobb, 1988:244 y 253; Martins, 1972:10; Polanyi, 1993:39 y 377). Este conjunto de eventos originó la formación de sociedades semi-industrializadas, bien definidas durante la primera mitad del siglo xx, que en realidad tienen poco que ver con los pasos decisivos de la formación del sistema capitalista de tipo europeo al experimentar vías alternativas al mismo (Dobb, 1988:461).

4. Un debate abierto a falta de respuestas concretas

No obstante al reconocimiento de algunos elementos que desencadenaron la Revolución Industrial, el debate ha continuado debido a la falta de respuestas satisfactorias sobre quiénes intervinieron, a partir de cuándo se manifestó el proceso y por qué esos cambios se presentaron primero en Inglaterra y no en otra parte. En esta serie de dudas ha sobresalido el papel de la fuerza de trabajo, especialmente se ha señalado si fue el trabajador quien movilizó el desarrollo industrial o si la relación se presentó en sentido inverso (Landes, 1975:683). Esto nos lleva a reflexionar sobre la estructura organizacional del proceso productivo, donde por un lado intervinieron la forma de pago a la fuerza laboral como elemento característico del modo de producción, que en un momento específico podía impulsar su transformación o jugar en su contra. También han intervenido las formas de cooperación que se establecieron al interior de las unidades productivas, así como el impacto de la división del trabajo (Marx, 1993:377 y 380; Mokyr, 1974:385). En el mismo orden

de ideas, salta a la mesa de discusión la influencia del cambio técnico-tecnológico, es decir, se ha argumentado que a través del uso de las máquinas o nuevas fuentes de energía se manifestó un significativo incremento en la productividad, amenazando a otras formas de organización productiva, pero sin que éstas últimas terminen por desaparecer totalmente, lo que en cierto sentido ha dado pie a una aparente paradoja (Landes, 1961:7). Al presentarse esta serie de transformaciones también surgió la duda de si era posible clasificarlas en etapas que nos explicaran convincentemente la evolución del proceso de industrialización o del desarrollo económico, donde el sistema fabril se manifestó como uno de los ejes articuladores de dichos cambios (Tilly y Tilly, 1971:185-187; Landes, 1975:732). Por último se puede agregar lo controversial que ha sido el influjo del espacio a través de los diversos contextos regionales, los cuales han permitido la expansión de cierto tipo de actividades económicas vinculadas con relaciones geográficas, sociales e institucionales específicas, que en última instancia han sido cruciales en las trayectorias seguidas por los múltiples procesos de industrialización, tanto al interior como al exterior de Europa (Mokyr, 1974:373 y 383; Tilly y Tilly, 1971:184). Estos fueron tan sólo algunos elementos, que lejos de concluir el debate, lo abrieron a nuevas dimensiones cuya pretensión ha girado en torno a lograr un mejor entendimiento de los orígenes de la Revolución Industrial.

5. El surgimiento de la propuesta proto-industrial

Uno de los paradigmas que mejor ha respondido al torrente de cuestiones surgidas de la interpretación sobre la naturaleza de la Revolución Industrial, y que ha tratado de articular los factores mencionados, es la propuesta original de Franklin Mendels (1972:241-261) basada en una investigación histórica en Flandes: la proto-industrialización como la primera fase de la industrialización. Antes de explorar el alcance de este concepto haré un paréntesis sobre una de las apariciones iniciales del vocablo en el debate internacional sobre la Revolución Industrial.

Como Laslett (2000:61) señaló en su momento para el caso de Inglaterra, existió una estrecha relación entre la actividad proto-industrial y el comportamiento demográfico. Y es precisamente a partir de una propuesta de Richard y Charles Tilly (1971:186-189), al tratar de construir un programa de investigación histórica y teórica, que se dieron los primeros pasos para la comprensión de esta relación cimentada en tres procesos clave. En primer lugar con base en la revisión documental realizada hasta ese momento, fue evidente la manifestación de la industrialización antes de la aparición del *factory system*, lo que se denominó proto-industrialización incluso antes de la publicación del ensayo de Mendels. En segundo lugar tanto el incremento como la contracción demográficas se encontraban en el centro de este fenómeno, aún sin poder explicar el funcionamiento de los respectivos mecanismos. Y por último el industrialismo se relacionaba directamente con la transformación de la vida cotidiana de la gente ordinaria. Si estos procesos se tomaban en cuenta, entonces, sugieren los mismos autores, era posible hacer una distinción entre la experiencia de industrialización de Europa Occidental y las respectivas experiencias de los países en vías de desarrollo. Es decir, para el primer caso implicaba una manifestación de la industrialización en el campo, mientras que para los segundos las evidencias de esta especificidad no habían sido lo suficientemente amplias. Por lo tanto, Richard y Charles Tilly (1971:186-189) invitaron a

desarrollar este concepto con base en investigaciones que hicieran alusión a la interacción entre los niveles de ingreso de la industria rural y los demás habitantes del campo, a las relaciones entre las oportunidades del mercado y las respuestas al mismo, a la interconexión entre cambio agrícola y la proto-industrialización según la entendieron ellos en ese momento, al impacto de la experiencia y aprendizaje en la industrialización antes de la aparición del sistema fabril, y a explicar por qué este tipo de producción se contrajo después de su auge registrado fundamentalmente en el siglo XVIII en Europa. Entonces, si se toma en cuenta lo anterior, se cuestionaban estos autores, ¿sería posible considerar a la proto-industrialización como una etapa del desarrollo de tipo capitalista vinculada a la Revolución Industrial con sus respectivas articulaciones, como la transformación de la industria rural y la proletarianización de los trabajadores del campo? Pregunta crucial que redirigió el debate hacia otro nuevo espectro de interpretaciones.

6. Algunas consideraciones sobre el concepto proto-industrial

Tanto las sugerencias de Mendels como las de Richard y Charles Tilly fueron retomadas y ampliadas por un vasto número de investigadores en los años posteriores a la publicación de sus respectivos análisis. Si para los estudios sobre la Revolución Industrial Inglaterra se había constituido en el modelo de reflexión obligado, el paradigma básico para entender la proto-industrialización fue Flandes. Posteriormente, en una obra monumental y emblemática en esta temática, Kriedte, Medick y Schlumbohm (1986) definieron la proto-industrialización como “la industrialización antes de la industrialización”. Es decir, la columna vertebral del novedoso enfoque en aquel momento consistía en interrelacionar el crecimiento económico de regiones rurales con un notable excedente agrícola, donde la dinámica poblacional se correlacionaba con el ritmo y los tiempos de la producción masiva de manufacturas que eran dirigidas a los mercados regionales y, especialmente, a los internacionales, sin pasar por alto la influencia del crecimiento urbano en sus respectivos entornos agrarios. Veamos con más detalle algunos de estos elementos.

Un aporte fundamental se derivó de las reflexiones de Bairoch (1963:73, 76, 77 y 210) al intentar explicar coherentemente cómo se acumularon una serie de factores económicos y sociales que desembocaron en la aceleración del proceso de industrialización en particular, y en el crecimiento económico en general. Como lo he mencionado en reiteradas ocasiones, el crecimiento de la productividad y del excedente agrícola fueron determinantes para liberar recursos que después serían utilizados para impulsar el desenvolvimiento de actividades manufactureras. Si una situación contraria se manifestaba, el proceso de industrialización enfrentaría limitaciones severas en su evolución. Por lo tanto, la interacción favorable entre estas actividades resultaba crucial. Es importante mencionar que en una sociedad predominantemente rural con presión demográfica, donde la vinculación a la posesión territorial era clave, la intensificación productiva necesariamente se acompañaba de repercusiones en los ámbitos social, laboral y técnico (Dobb 1988:31; Mokyr, 1974:371). La agricultura de subsistencia cedió paulatinamente terreno ante la expansión de su similar comercial, eventos que modificarían la lógica de las distintas unidades de producción a través de la proletarianización de los campesinos y la difusión del trabajo a domicilio (Crouzet, 1966:337; Landes, 1975:261).

El incremento de la productividad y del excedente agrícola jugó un papel doble en la dinámica poblacional. Por una parte, dada la presión demográfica estos mecanismos permitieron mitigar las hambrunas, las epidemias y el aumento en los precios de los productos alimenticios (Bairoch, 1963:5, 11 y 201), fenómenos recurrentes en sociedades que se mantenían en los límites de la subsistencia. A pesar del crecimiento de la población algunos especialistas señalaron que hubo un saldo positivo durante el siglo XVIII en Europa en los ingresos per cápita, gracias a diversos aspectos entre los cuales se encontraba el excedente agrícola (Crouzet, 1966:325). Por otra parte, el aumento en la disponibilidad alimenticia fue un factor que sirvió para liberar recursos económicos tanto desde el punto de vista humano como comercial.

Todo lo anterior se materializó en el incremento de la población y en el mejoramiento de las condiciones de vida de las sociedades rurales europeas, eventos que particularizan este fenómeno tanto desde el punto de vista temporal como espacial. Las variables que mejor han dado cuenta de lo anterior en el modelo proto-industrial han sido el incremento en el número de matrimonios o la predisposición para casarse a edades más tempranas, conductas que respondieron al aumento del ingreso a través del tiempo y a la tendencia creciente de los precios de los productos manufactureros. Sin embargo, la naturaleza de este cambio demo-económico, a través del proceso de industrialización, abrió nuevas perspectivas y cuestionamientos en las investigaciones de historia económica, debido a que el desenvolvimiento de algunas sociedades que se industrializaron, como el caso de algunas localidades en Bélgica distintas a Flandes, no se explicaba con comodidad siguiendo esta línea de reflexión (Landes, Thrupp, y Kessinger, 1972:290; Tilly y Tilly, 1971:190 y 1994; Mokyr, 1974:375).

Un componente central en este orden de ideas lo encontramos en el incremento de la producción manufacturera desde finales del siglo XVIII en Europa. Los cambios económicos en las áreas rurales exigieron toda una serie de nuevos productos, con diferentes escalas en la innovación técnica. Las actividades que más sobresalieron en estas transformaciones fueron aquellas vinculadas con los textiles y la siderurgia, las cuales atendían a la demanda de bienes de consumo y al incipiente requerimiento de los bienes de capital tanto para la agricultura como para otros quehaceres productivos. Es importante señalar que, si bien es cierto que hablamos solamente de dos actividades, no menos cierto es que éstas en su seno conllevaron toda una serie de vinculaciones productivas basadas en la generación de información y en los conocimientos técnicos de los oficios tradicionales de aquella época. Lo anterior dio como resultado efectos económicos indirectos tanto positivos (generación de nuevos instrumentos de trabajo, apertura de mercados de bienes intermedios o transferencia de conocimientos hacia otros sectores productivos), como negativos (cuellos de botella desde el punto de vista energético o del suministro de materias primas, y presión sobre los recursos naturales tales como los bosques) (Bairoch, 1963:92, 99, 103, 104 y 206). Detrás del incremento de la producción masiva de mercancías se encontraban distintos fenómenos económicos apoyando dicha dinámica. Entre estos ponemos en relieve el impacto de la invención e innovación, que le dio ritmos disímiles al incremento de productos en los mercados, tal y como lo señala Crouzet (1966:338) cuando comparó los casos de Inglaterra y Francia. La relación que mantuvieron los campesinos-artesanos y los artesanos propiamente dichos con el fabricante-

mercader (*Verlager*) transformó las relaciones productivas tanto en el campo como en la ciudad. El objetivo del fabricante-mercader era incrementar sus ganancias al emplear, por un precio mucho más bajo que su similar en la ciudad, la inherente habilidad de la mano de obra rural dedicada a las tareas artesanales, suministrar directamente la materia prima para reducir los costos, asegurar una calidad uniforme del producto a través del incremento de la capacidad productiva del trabajo doméstico o artesanal, y competir directamente con la producción de los gremios artesanales, los cuales mantuvieron durante mucho tiempo el monopolio sobre ciertos productos manufacturados en las ciudades. Estas estrategias implementadas por el *Verlager* minaron el poder económico de los gremios urbanos, reorganizaron el proceso productivo en torno a la producción manufacturera y al papel de la mano de obra, tanto la centralizada como la dispersa, e impulsaron la expansión del trabajo a domicilio de carácter rural. Asimismo fueron generadoras de experiencia laboral que posteriormente sería muy útil para los ritmos y disciplinas reclamados por la evolución productiva hacia el sistema fabril, además de sustituir la importancia del mercado local por la preponderancia de los mercados regionales en un primer momento, e internacionales en una segunda etapa, sin que las ciudades perdieran su hegemonía como núcleos centrales de la moderna actividad económica (Dobb, 1988:162, 178, 196, 310 y 468; Marx, 1993:414 y 416; Tilly y Tilly, 1971:190 y 1994; Polanyi, 1993:89; Landes, 1975:16; Mokyr, 1974:378 y 381).

Todos estos elementos forman parte de lo que he denominado la columna vertebral de la proto-industrialización, que surgió como una alternativa de interpretación al fenómeno de la Revolución Industrial. Sin embargo, existían posturas escépticas como la de Wolfgang Mager (1993:185 y 186), quien señaló que dicha proposición era una extensión de la Escuela Histórica Alemana y que se ha confundido proto-industria con proto-industrialización, lo que implicaba pasar por alto la dinámica del proceso. Este es un tema en el cual abundaremos en el transcurso de este estudio. En resumen, el excedente agrícola permitió el crecimiento constante de la población y la producción manufacturera en zonas rurales, así como el progreso del comercio impulsó el desarrollo urbano (Kriedte, Medick y Schlumbohm, 1986:18, 27 y 40). Este incipiente proceso global de industrialización ayudó al crecimiento económico en general, sustentado en los factores enunciados y manifestados a través del tiempo y del espacio. Además representó, según el modelo, los elementos suficientes para lograr la transición industrial en áreas que conocemos hoy como industrializadas (Cailly, 1993:19-20; Desama, 1981:147-148).

La argumentación innovadora de la proto-industrialización residió en considerar la presencia de la industria doméstica como una etapa preliminar a la Revolución Industrial, y no como una de las últimas secuelas de un sistema feudal en vías de extinción (Deyon, 1979:9). La hipótesis que concebía a la industria doméstica como el fin de un cierto modo de producción se debilitó conforme avanzó la investigación histórica, que sustentó la aparición de nuevos argumentos que contradijeron esta visión tradicional. A continuación abordaré con más detalles cada uno de estos puntos.

Contrariamente a la perspectiva tradicional sobre la Revolución Industrial, que suponía el fin de la industria doméstica como un evento inherente ante el advenimiento del sistema capitalista, ésta última ha sido clasificada como parte esencial de una fase preliminar que completa el proceso

de formación del capitalismo según la concepción proto-industrial. Incluso, esta perspectiva argumenta que la industria doméstica ha pasado por distintas edades históricas para convivir en un mismo espacio y tiempo con el sistema productivo dominante, como ha sido el fabril. A pesar que en *El Capital* de Marx (1993:362, 366, 370, 371, 381, 409 y 524) existen pasajes que difunden esta visión tradicional, también es factible encontrar algunos párrafos en el capítulo XI donde se reconoce a la producción artesanal, bajo sus distintas modalidades, como el punto de partida conceptual de la producción capitalista. Además, se hizo énfasis en el papel del trabajo doméstico y la participación de los distintos miembros del hogar en el proceso productivo. Sin embargo, para Marx el embrión del sistema fabril lo constituía la manufactura, donde prevalecía la división del trabajo y la cooperación de la fuerza laboral. Cuando este mismo autor mostró su desinterés por el papel de la industria doméstica en el proceso de industrialización, a pesar de su persistencia, se abrió la posibilidad de reflexionar en torno a la importancia de esta unidad productiva. Otros estudios, con sesgos marxistas y no marxistas, nos brindan más detalles desde el punto de vista de la organización tanto interna como externa del trabajo doméstico, elementos que paulatinamente se fueron articulando para dar un sentido explicativo a la concepción proto-industrial, entendida como un modo producción fundamentalmente rural que se difundió en las campañas europeas (Dobb, 1988:185, 186 y 185; Landes, 1975:168 y 173; Landes, 1961:6; Laslett, 2000:190; Polanyi, 1993:124).

Entre los componentes internos de la proto-industrialización se pueden señalar la cercana relación entre los dueños de los medios de producción y la mano de obra empleada, así como el impulso que recibió el trabajo doméstico gracias al mantenimiento y construcción de máquinas que podían adaptarse para funcionar en los espacios internos de los hogares. Entretanto, entre las vinculaciones generadas desde el exterior, sobresalieron las constantes tensiones con los gremios artesanales, organizaciones urbanas que pretendían mantener un control más estricto sobre el desempeño del oficio en la ciudad (como lo fue la obligación del periodo de aprendizaje y los pagos oficiales establecidos) y la participación en el mercado. Dichos gremios recibieron a su vez la presión de la producción doméstica originada en el campo. Asimismo, una proporción considerable de trabajadores domésticos, al provenir de un medio rural, eran artesanos-campesinos que mantenían aún un control modesto sobre la posesión territorial, lo que daba lugar a una cierta simetría entre el tiempo dedicado a las labores agrícolas y manufactureras, y a su vez impedía la completa sujeción hacia los intereses del comerciante capitalista. Todo lo anterior preparó el camino para difundir el sistema por encargo durante el siglo XVIII, sustentado en una proletarianización parcial de los artesanos-campesinos, en una compleja disponibilidad del trabajo disperso en las áreas rurales y en la baratura de la mano de obra.

Asimismo, es importante tomar en cuenta que detrás de la hipótesis que inscribe el trabajo doméstico como una de las últimas secuelas de un sistema feudal moribundo, se esconde una doble dinámica manifestada por la propuesta proto-industrial. Por un lado existían oficios artesanales de carácter urbano vinculados directamente a las regulaciones impuestas por los gremios en la ciudad, y por otro lado, se manifestaba aquel enjambre de trabajadores domésticos de carácter rural o múltiples unidades productivas no sometidas a las restricciones gremiales, donde la única

constante era la diversidad de situaciones tanto económicas como familiares (Dobb, 1988:93 y 112). Ambas modalidades del trabajo artesanal, aunque de manera eventual podían conectarse entre sí a través de la movilidad de la mano de obra o la inherente limitación en el potencial productivo, históricamente no ha sido posible concebirlas bajo una misma lógica. Lo anterior ha sido sistemáticamente corroborado por los estudios con una perspectiva proto-industrial, donde se ha insistido sobre la peculiaridad de este modo de producción, así como sobre la capacidad de adaptación al entorno económico prevaleciente. Esta situación ha desembocado en una multiplicidad de casos, en el reconocimiento de diversas bases económicas de las unidades productivas que están lejos de corroborar la pobreza inherente en la cual hacen énfasis las perspectivas clásicas, así como en la manifestación de límites borrosos o imperfectos entre las tareas manufactureras y otras actividades económicas (Laslett, 2000:4, 15, 31, 191 y 193). Todo lo mencionado hasta ahora, ha dado como resultado el debilitamiento de las interpretaciones tradicionales sobre la Revolución Industrial, que por una parte no fueron capaces de comprobar la extinción de las pequeñas unidades de producción, mientras que por la otra tampoco han explicado con claridad la coexistencia del sistema fabril con la masa de trabajadores a domicilio, sistemas de trabajo señalados por Marx (1993:529) y otros autores (Mokyr, 1974:369) para hacer analogías o comparaciones con la división departamental de las fábricas inglesas.

Al continuar con este mismo orden de ideas, es factible poner en relieve la amplia gama de argumentos que, en su conjunto, fueron minando paulatinamente las bases de la visión tradicional de la Revolución Industrial, sustentada en el dominio absoluto y supremo del *factory system*. Uno de los argumentos más interesantes radicó en subrayar lo siguiente: si bien era cierto que resultaba complicado reconocer a las pequeñas unidades de producción como fuentes principales de acumulación de capital, no menos cierto era que difícilmente se podía negar la contribución de su actividad para concentrar capital en otro tipo de unidades productivas con mayores dimensiones, o inmersas en otros sectores de la actividad económica, como fue el caso del comercio a larga distancia. Con base en este argumento se ha citado su capacidad de adaptación y supervivencia a los distintos procesos de cambio económico, aunque no sin fricciones. A pesar de ello Dobb (1988:112 y 323) pensaba que, a final de cuentas, la industria doméstica desaparecería, juicio que no tomó en sus reales dimensiones el poder de mutación de dichas unidades productivas. Es decir, si perdían terreno en una actividad, rama o sector productivo, dada su flexibilidad económica (bajos costos, ingresos secundarios, autoempleo, elasticidad en el uso o precio de mano de obra y adaptaciones a diversos espacios), el trabajo a domicilio tenían la habilidad de emigrar a otra área del quehacer económico derivada de la inicial, o incluso de ser necesario, transformarse radicalmente. Otro elemento que se pasó por alto era el tiempo transcurrido entre las primeras manifestaciones de crisis y la quiebra, ya que tradicionalmente las pequeñas unidades de producción han presentado un umbral mayor de resistencia ante situaciones inestables. Además, es indispensable agregar que ciertas actividades productivas donde la precisión y la calidad eran fundamentales para competir en el mercado, solamente podían llevarse a cabo en este tipo de empresas bajo su peculiar estructura familiar, como se ha demostrado en los casos exitosos de Francia durante los siglos XVIII y XIX (Landes, 1975:18, 263, 293 y 337; Landes, Thrupp y Kessinger, 1972:287; Mokyr, 1974:382 y 389). La producción masiva y de precisión será un fenómeno que se consolidaría en el siglo XX gracias

a una nueva generación de tecnologías, donde incluso las pequeñas unidades de producción han prolongado su historia de persistencia, a veces con métodos tradicionales vinculados a una creciente modernidad (Carruthers, 2000:356-366).

Pero cabe aclarar que no en todos los contextos estudiados prevalecieron las mismas características a través del tiempo (Belfanti, 1993:254-255; Honenberg, 1996:11), así como tampoco la proto-industrialización fue irremediamente la antítesis de la gran industria concentrada (Leboutte, 1996a:272). Es decir, el espacio y el tiempo jugaron un papel importante. En algunos casos, dadas las características del mercado y las estructuras sociales, los artesanos fortalecieron su posición económica y cohabitaron con modos de producción más refinados. Se han documentado casos donde una parte de las unidades productivas artesanales evolucionaron en cuanto a su organización, a tal grado de alcanzar cierta complejidad tendiente hacia la consolidación del sistema fabril. Asimismo, el papel del trabajo doméstico logró trascender en el conjunto del sistema productivo al ser concebido como un eslabón inherente tanto para la manufactura dispersa como para algunas etapas productivas de las fábricas. Lo anterior no necesariamente implicaba la pérdida de su independencia, debido a que la posesión territorial le permitió jugar este papel versátil en un mundo productivo que cada día era más complicado sin tomar formas definitivas o terminadas. De igual manera, sobresalieron los casos de artesanos que se transformaron en comerciantes al mayoreo, gracias a que lograron controlar ciertos segmentos del mercado local o regional (Dobb, 1988:126, 172, 177 y 184).

Sin embargo, es importante tomar en cuenta que no solamente algunos artesanos se vieron fortalecidos en su posición económica en este contexto de transformaciones, los comerciantes fueron otros actores cuyas estrategias económicas paulatinamente tomaron mayor solidez con base en actividades complementarias, como lo fue el control político a nivel local. Al incrementarse la competencia, las prácticas especulativas en el entorno económico inmediato no brindaban las amplias ganancias de otros tiempos, de tal forma que se utilizó la información asimétrica generada por los mercados distantes, cuya característica básica era su imperfección. Lo anterior dio como resultado que el capital comercial cada vez tuviera mayor ingerencia en la esfera productiva. Un paso decisivo en esta tendencia lo constituyó el *Verlagssystem*, un sistema por encargo que también fue un elemento clave en la columna vertebral de la proto-industrialización, sin que de lo anterior deba interpretarse que no se manifestaron contradicciones (Dobb, 1988:126, 159, 161 y 171).

Los principales actores que entraron en conflicto, obviamente, fueron aquellos grupos que poco a poco se vieron fortalecidos por el contexto de cambio económico y cuyos intereses caminaban en sentido contrario. Me refiero a los artesanos agremiados y no agremiados, a los trabajadores domésticos y a los comerciantes. El sistema por encargo, fundamentalmente de carácter rural, brindó ciertas ventajas al comerciante dado que se erigía como una especie de patrón al adelantar materias primas, en ocasiones herramientas o implementos de trabajo, y recibir el producto terminado. Si los trabajadores domésticos o los artesanos en general no contaban con otra base económica (posesión territorial por ejemplo) iban perdiendo independencia al subordinarse a los intereses del comerciante, quien vendía las mercancías en otras plazas y generaba una presión extra a los artesanos agremiados de las ciudades (Landes, 1975:65; Dobb, 1988:147 y 160).

Una de las grandes contribuciones del modelo proto-industrial radicó en ayudar a entender el tipo de vinculación establecida entre las economías agrarias y el advenimiento del capitalismo industrial¹. A pesar de ello, autores como Pierre Jeannin (1980:52) consideraron que la propuesta era ambiciosa, pero simultáneamente reconocieron que abrió la puerta a investigaciones metódicas en un terreno generalmente confuso para la historia económica. La articulación entre los entornos agrarios y la evolución del capitalismo industrial, en términos generales, tuvo implicaciones múltiples para los artesanos-campesinos, entre las que destacan las siguientes: llevaron a cabo una nueva estrategia económica para este tipo de hogares, pusieron en práctica una diversificación o complementariedad en su base productiva, y asumieron una tendencia hacia la subordinación de nuevos intereses personificados en el mercader-fabricante.

En una sociedad eminentemente rural, el dominio territorial fue clave para la supervivencia familiar a través del tiempo. Con la intensificación de la producción manufacturera, tanto en el campo como en la ciudad, surgió la oportunidad de practicar nuevas estrategias económicas basadas en el trabajo temporal y complementario a las faenas agrícolas, la vida en las áreas rurales dejó de ser abrumadoramente agro-pastoril al darse un impulso sin precedentes a un cúmulo de actividades artesanales y manufactureras (Dobb, 1988:31; Landes, Thrupp y Kessinger, 1972:294). Esta transformación no solamente se reveló en el aspecto meramente laboral, sino que trajo en su seno un cambio técnico manifestado en el uso y apropiación de energías inéditas. Asimismo, otras de las modificaciones se presentaron en el cambio de los derechos de propiedad, dando paso del dominio territorial de carácter feudal o comunitario al surgimiento de la propiedad privada. Ésta estaba impulsada esencialmente por las transformaciones de una agricultura de subsistencia a una comercial, con la finalidad de atender la creciente demanda de alimentos tanto en el campo como en la ciudad. Asimismo muchos de estos nuevos artesanos eran aquellos antiguos campesinos sin tierra que seguían una trayectoria hacia la proletarianización (Laslett, 2000:59; Marx, 1993:565). Por tanto, el avance de la urbanización y de la industrialización demandaron un nuevo papel a los asentamientos rurales, quienes asumieron el reto de la diversificación productiva y la subordinación hacia nuevos intereses (Tilly y Tilly, 1971:191).

Gran parte de la diversificación productiva encontró su origen en el aumento de la productividad agrícola, fenómeno que permitió la liberalización paulatina de recursos económicos. Lo anterior fue una de las primeras divisiones espaciales del trabajo, donde el tiempo y los ritmos de la producción influyeron determinantemente en las estrategias productivas (Marx, 1993:396). Un ejemplo de ello lo encontramos durante la temporada muerta, cuando los distintos miembros de la familia fueron vistos como potenciales trabajadores en tareas complementarias en el hogar. Igualmente, el vacío institucional prevaleciente en el campo permitió impulsar actividades manufactureras dentro de los hogares sin las estrictas regulaciones que se imponían en la ciudad. A ello es preciso agregar las dimensiones de las unidades productivas, la oferta de energía en el campo y la naturaleza de

¹ En el trabajo de Gwynne Lewis (1994:161) se muestra cierto escepticismo sobre este poder explicativo de la proto-industrialización. En cambio Charles Sabel y Jonathan Zeitlin (1985:133-134 y 136) son más optimistas al respecto, aunque insisten sobre la existencia de un mundo de posibilidades de industrialización y del cambio técnico permanente. Quien sí acepta la continuidad entre proto-industria e industrialización, especialmente para la región de Verviers en Bélgica, es Leboutte (1996a: 266).

los productos (Landes, 1975:66; Landes, Thrupp y Kessinger, 1972:293). Se trata de un conjunto de circunstancias que no pasaron por alto los fabricantes-mercaderes para intentar subordinar a favor de sus intereses la abundante mano de obra que radicaba en el campo.

La sujeción de una parte de la fuerza de trabajo rural llevó consigo la implementación de un nuevo modo de producción que la perspectiva proto-industrial ha estudiado con cierto lujo de detalle. El primer paso se dio cuando los antiguos campesinos quedaron desarraigados de la posesión territorial, y vieron en la venta de su fuerza de trabajo (agrícola o artesanal) una forma de subsistencia alternativa. A ellos se sumaron los artesanos con o sin herramientas que perdieron parte de su independencia al ser habilitados por un fabricante-mercader (Dobb, 1988:34 y 276). Esta situación se iría normalizando conforme avanzó la consolidación del proceso de industrialización en el siglo XVIII en Europa bajo su modalidad proto-industrial. Una vez que el fenómeno se consolidó y que la ciudad brindó más ventajas que permanecer en las áreas rurales, el despoblamiento del campo fue evidente, ya que muchos de estos antiguos campesinos-artesanos se mudaron hacia la ciudad en busca de nuevas fuentes de empleo bajo la misma tónica: pérdida de su independencia económica y sometimiento a los nuevos intereses vinculados con unidades de producción específicas (Polanyi, 1993:392; Tilly y Tilly, 1971:190).

7. Consideraciones finales

A través de la exposición se ha demostrado la existencia de diversos enfoques que han sido útiles para estudiar el proceso de industrialización, o incluso, el fenómeno mismo de la Revolución Industrial. Considero que esta multiplicidad de perspectivas no es más que el reflejo de la complejidad inherente al tema de estudio. No obstante a ello, en la mayoría de las propuestas analíticas mencionadas una constante ha sido la heterogeneidad de conexiones entre las actividades económicas más representativas del lugar y periodo al que se hace referencia. Derivado de lo anterior surgió un desafío para las interpretaciones que propagan una visión tradicional y limitada de la Revolución Industrial, es decir, para aquéllas que lo piensan como un evento vinculado con una serie de cambios constantes en los ámbitos económicos y técnicos. En contraparte, se ha sugerido analizar este fenómeno bajo el espectro de una serie de rupturas y ritmos disímiles en función del tiempo y el espacio no solamente en lo económico y en lo técnico, sino también en lo social, agregando la presencia de estructuras organizacionales híbridas o la pluralidad de modos de producción con distintas lógicas cohabitando en un mismo contexto.

Además de lo anterior, también hemos puesto en relieve aquellos intentos que pretenden lograr una explicación articulada de los factores de cambio, tal y como lo hemos visto con la visión proto-industrial. De igual forma, es importante no perder de vista las dimensiones alcanzadas por la Revolución Industrial en el contexto internacional y su influencia para una serie de países o territorios que intentaban industrializarse tanto en el siglo XVIII como en el XIX². En el mismo orden de ideas que se han enfatizado que el impacto de la Revolución Industrial estuvo lejos de ser

² Los casos latinoamericanos resultan un buen ejemplo al respecto.

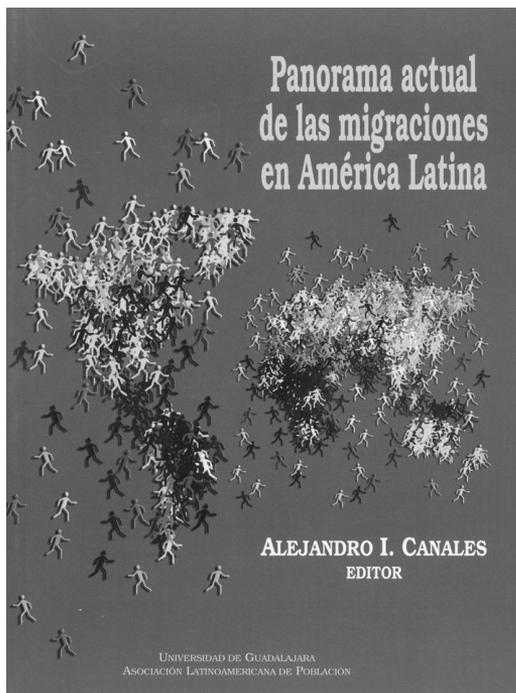
netamente económico, sus repercusiones lograron influir en aspectos extraeconómicos de la vida cotidiana, situación que hace aún más complejo su estudio. Por lo que concierne a los países que se vieron directamente trastocados por el desenvolvimiento de este fenómeno, no debe perderse de vista que también su propio ambiente endógeno jugó un papel determinante para impedir o, en su caso, avanzar en el proceso de industrialización. Al combinarse ambos frentes los resultados fueron dramáticos en el corto y largo plazos.

Finalmente, con base en los antecedentes de la propuesta proto-industrial, y en el debate internacional desatado tras la aparición de éste enfoque, se detectó que los primeros brotes del proceso de industrialización se manifestaron antes de la aparición del denominado *factory system*. De tal forma, esta serie de argumentos se vincularon directamente con los factores explicativos que hemos enunciado, a los cuales he denominado la columna vertebral de la proto-industrialización. Su desafío básico consistió en debilitar, conforme avanzó la investigación histórica, la hipótesis que concebía a la industria doméstica como el fin de un modo de producción ante el advenimiento del capitalismo industrial, puesto que dichas unidades de producción han demostrado tener una dinámica propia digna de ser tomada en cuenta en el largo plazo. Por tanto, una de las aportaciones claves del modelo proto-industrial consistió en ayudar a entender con mayor precisión la relación entre las economías rurales y el surgimiento del capitalismo industrial, centrandó su atención el trabajo doméstico.

Bibliografía

- Ashton T. S., *La revolución Industrial, 1760-1830*, (Fondo de Cultura Económica, Col. Breviarios, México, 1983).
- Bairoch, Paul, "Développement", en *Encyclopedie Economique*, Greffe X., Mairesse J., y J.L. Reiffers, eds., (Economica, Paris, 1990): 133-175.
- Reiffers, *Révolution industrielle et sous développement*, (Haye-Mouton, Paris, 1963). Belfanti, Carlo Marco, «Rural manufactures and rural proto-industries in 'Italy of the Cities' from the sixteenth through the 18th century», *Continuity and Change*, 8: 2, (1993): 253-280.
- Braudel, Fernand, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme: 1. Structures du quotidien, 2. Les jeux de l'échange, 3. Le temps du monde*, Tomos III, (Armand Colin, Paris, 1979).
- Cailly Claude, "Contribution à la définition d'un mode de production proto-industriel", *Histoire et Mesure*, 8: 1/2, (1993): 19-40.
- Carruthers, David V., "The politics and ecology of indigenous folk art in Mexico", *Human Organization*, 60:4, (2000): 356-366. Crouzet, François, "Angleterre et France au XVIII^e siècle: analyse comparée de deux croissances économiques", *Annales Economie-Société-Civilisations*, 19:2, (1966):254-291.
- Desama, Claude, "Démographie et industrialisation: Le modèle verviétois (1800-1580)", *Revue du Nord*, 53, No. 248, (1981): 147-155.
- Deyon, Pierre, "L'enjeu des discussions autour du concept de 'proto-industrialisation'", *Revue du Nord*, 51: N° 240, (1979): 9-17.
- Dobb, Maurice, *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, (Siglo XXI, México, 1988). Furtado, Celso, "El desarrollo desde el punto de vista interdisciplinario", *El Trimestre Económico*, 46: Núm. 181, (1979): 5-33.
- Garavaglia, Juan Carlos, "Introducción", en *Modos de producción en América Latina*, Cardoso C., Assadurian, et al., (Pasado y Presente, Argentina) (1973):6-14.

- Gunder, Frank, A., *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, (Siglo XXI, México, 1970)
- Hobsbawm, Eric J., *Histoire économique et sociale de la Grande-Bretagne: De la révolution industrielle à nos jours*, Tomo 2, (Seuil, Paris, 1977).
- Hobsbawm, Eric J., *En torno a los orígenes de la Revolución Industrial*, (Siglo XXI, México, 1971).
- Honenberg, Paul M., «Urbanization and proto-industrialization reflections on an intellectual journey», en Proto-industrialization. *Recherches récentes et nouvelles perspectives*, Leboutte René, Éd., (Droz, Université de Genève-Centre d'Histoire Économique Internationale, 1996): 9-28.
- Jeannin, Pierre, “La protoindustrialisation développement ou impasse?”, *Annales, Économies-Sociétés-Civilisations*, 35: 1, (1980):52-65.
- Kriedte, Peter, Medick Hans, y Schlumbohm Jürgen., *Industrialización antes de la industrialización*, (Crítica, Barcelona, 1986).
- Landes D., Thrupp S. L., y Kessinger T. M., “Comments on papers by Hohenberg, Mendels and Mazzaoui”, *Journal of Economy History*, 32:1, (1972): 287-297.
- Landes, David, “Encore le problème de la Révolution Industrielle en Angleterre”, *Bulletin de la société d'Histoire moderne*, 12eme série, n°18, (1961):5-7.
- Landes, David, (Gallimard, Paris, 1975). Lane, Frederic, “Introductory Note”, *The Journal of Economic History*, 29:1, (1969):1-4.
- Landes, David, “Meanings of Capitalism”, *The Journal of Economic History*, 29:1, (1969a): 5-12. Laslett, Peter, *The world we have lost. Further explored*, (Routledge, London, 2000).
- Leboutte, René, «Adaptation, reconversion, mutations. Le rôle de la proto-industrialisation dans la genèse du bassin industriel liégeois», en *Proto-industrialization. Recherches récentes et nouvelles perspectives*, leboutte René, Éd., (Droz, Université de Genève-Centre d'Histoire Économique Internationale, 1996a: 263-290.
- Lewis, Gwynne, “Proto-industrialization in France”, *Economic History Review*, 47:1, (1994): 150-164.
- Mager, Wolfgang, “Proto-industrialization and proto-industry: the uses and drawbacks of two concepts”, *Continuity and Change*, 8:2, (1993): 181-215.
- Mantoux, Paul, *La Révolution Industrielle au XVIIIe siècle*, (Société Nouvelle de librairie et de l'édition, Paris, 1905).
- Martins, Luciano, *Amérique Latine: Crise et dépendance*, (Anthropos, Paris, 1972). Marx, Karl, *Le Capital*, Livre I, (Quadrige-PUF, Paris, 1993).
- Mendels, Franklin, “Proto-industrialization: The first phase of industrialization process”, *The Journal of Economy History*, 32: 1 (1972): 241-261.
- Mokyr, Joel, “The industrial revolution in the Low Countries in the first half of the nineteenth century: A comparative case study”, *Journal of Economic History*, 34: 2, (1974): 365-391.
- O'Brien, P.K., “Do we have typology for the study of European industrialization in the nineteenth Century?”, *The Journal of European Economic History*, 15:2, (1986):291-333.
- Polanyi, Karl, *La grande transformation: Origines politiques et économiques de notre temps*, (Gallimard, Paris, 1993).
- Rostow, W.W., *Les Étapes de la croissance économique, un manifeste non communiste*, (Seuil, Paris, 1962).
- Sabel, Charles y Zeitlin Jonathan, “Historical alternatives to mass production: Politics, markets and technology in nineteenth-century industrialization”, *Past and Present*, No. 108, August, (1985):133-176.
- Sunkel, Osvaldo y PAZ Pedro, 1971, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, (Siglo XXI, México).
- Sweezy P., Hilton M., Takahashi K., et al., *La Transición del Feudalismo al Capitalismo*, (THF, Medellín, Colombia, 1954).
- Tilly Richard y Tilly Charles, “Agenda for European economic history in the 1970's”, *Journal of Economic History*, 31:1, (1971): 184-198.



*Panorama actual de las migraciones
en América Latina*
Alejandro I. Canales (ed.)

En septiembre de 2004 se celebró en Caxambú, Brasil, el Primer Congreso de la recién constituida Asociación Latinoamericana de Población, donde obviamente uno de los principales focos de atención fue el análisis de los procesos migratorios en América Latina. Dos años después, este volumen recopila quince ponencias presentadas en la mesa de trabajo dedicada al tema, con una introducción de Alejandro Canales que las sitúa históricamente dentro de lo que considera una segunda etapa en el estudio de las migraciones.

Como sostiene este autor, en los años sesenta y setenta los análisis sobre migración en la región se centraron principalmente en las migraciones campo-ciudad bajo la influencia de las teorías de la modernidad y del enfoque histórico estructural, como de hecho sucedía en el conjunto de las ciencias sociales. No obstante, el agotamiento de los enfoques anteriores y la crisis generalizada de las sociedades latinoamericanas en los años ochenta como efecto de las políticas de ajuste estructural, provocaron un estancamiento en

Israel Montiel Armas, Programa de Doctorado en Geografía. Universitat Autònoma de Barcelona y profesor- investigador del Departamento de Estudios Regionales - INESER del CUCEA de la Universidad de Guadalajara, imontiel@cucea.udg.mx

este campo. De algún modo la llamada “década perdida” se extendió al ámbito del estudio de las migraciones, con un aletargamiento del debate científico e incluso la interrupción de esfuerzos institucionales de alcance regional como el que había protagonizado CLACSO.

A partir de los años noventa, en cambio, los estudios sobre migración cobran un nuevo impulso, en paralelo a la eclosión de nuevos fenómenos sociales como la mayor diversidad y volumen de flujos migratorios, en especial la migración internacional. No obstante, como algo propio de nuestros tiempos postmodernos, en los estudios actuales ya no predominan teorías globalizadoras como en la etapa anterior, sino que surge una pluralidad de enfoques desde los que se aborda el fenómeno. La condición indígena, la perspectiva de género o el énfasis en los derechos humanos de los migrantes indocumentados, son algunos de los señalados por el autor.

Estos dos elementos, diversidad de fenómenos migratorios y diversidad de enfoques, se conjugan en los artículos presentados en este volumen, que pretende ofrecer un amplio panorama de los avances científicos que, en esta nueva etapa del estudio de las migraciones, se están desarrollando en el conjunto de la región. El volumen contiene un trabajo de carácter teórico general referido al fenómeno de la migración calificada, un fenómeno que ha captado una gran atención ante la preocupación por la llamada “fuga de cerebros”. En el artículo “Globalizados, pero restringidos. Una visión latinoamericana del mercado global de recursos calificados”, de Jorge Martínez Pizarro, se analiza la migración de trabajadores de alta calificación en América Latina. Tras un repaso a las dimensiones cuantitativas del fenómeno y a su dinámica, el autor confronta los diversos enfoques desde los que se interpreta: *brain drain*,

brain gain, *brain circulation* y *brain exchange*, concluyendo que el aprovechamiento de sus posibles potencialidades requiere de una mayor cooperación regional frente al riesgo provocado por la creciente flexibilización de las condiciones de trabajo de este tipo de trabajadores.

Otros dos textos se centran en la reflexión en torno a las causas de la migración, aunque con enfoques diferentes. En la ponencia “Pobreza, marginación y migración mexicana a Estados Unidos, de René Zenteno Quintero, además de hacerse un repaso histórico a las diferentes ideas vertidas sobre la relación entre pobreza en México y migración hacia Estados Unidos, el autor realiza su propio análisis empírico, corroborando que no existe una relación lineal entre ambos fenómenos. El autor considera el encarecimiento de la emigración hacia Estados Unidos debido a su creciente dificultad como una de las posibles causas que explica la menor participación de hogares pobres.

Por su parte Alberto del Rey Poveda y André Quesnel realizan un estudio de caso en su texto “La migración interna e internacional en las estrategias familiares de reproducción. El caso de las poblaciones rurales del sur del estado de Veracruz, México”. En este analizan las causas de la creciente movilidad de esta población, entre las que destacan el proceso de transición demográfica, las crisis económicas recurrentes en México y las políticas de ajuste estructural, así como las diferencias sociales dentro de esta población que, a su vez, permiten explicar los diferentes destinos de la migración laboral.

En cuanto a la emigración latinoamericana hacia los países del llamado Primer Mundo, tenemos tres textos referidos a este fenómeno en dos contextos nacionales diferentes, lo que nos permite apreciar las características

comunes de este tipo de migraciones. En el primero, “Tras la retórica de la hispanidad: la migración latinoamericana en España. Entre la complementariedad y la exclusión”, de Andreu Domingo i Valls, se analizan las condiciones de la inmigración latinoamericana reciente en España, el caso de un país que pasó de expulsar emigrantes a atraer el mayor volumen de inmigrantes latinoamericanos en Europa. Según el autor, a pesar del tronco cultural común (“retórica de la hispanidad”), esta afinidad no se ha traducido en una integración favorable a los migrantes, ya que la política de extranjería genera una estratificación social que, además de perjudicar a los inmigrantes, incluso puede afectar a la cohesión social del país receptor.

En el segundo texto, “Los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos: inserción laboral con exclusión social”, de Alejandro I. Canales, el autor analiza las características de la inserción laboral de los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos, teniendo como referente teórico los procesos de desregulación y flexibilidad laboral derivados del proceso de globalización. Canales destaca la heterogeneidad de las diferentes migraciones latinoamericanas en cuanto a su composición por sexo y edad, aunque por lo que se refiere a su integración laboral, ésta se caracteriza en todos los casos por la precariedad laboral y la segregación ocupacional.

Otra perspectiva sobre la integración de los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos se ofrece en el texto “El efecto de las redes sociales sobre la interacción de los inmigrantes de México, Centroamérica y el Caribe con los nativos de los Estados Unidos”, de Gilbert Brenes. El autor se plantea la hipótesis que la existencia de redes sociales de apoyo que crean los propios migrantes actúa en detrimento de

los contactos con los nativos norteamericanos. A partir de los datos del *Mexican Migration Project* y del *Latinamerican Migration Project* el autor corrobora la hipótesis para el caso de la migración mexicana.

El contrapunto a estos dos trabajos lo constituye el artículo “Dinámica de la migración estadounidense en México, América Central y el Caribe hispanohablante”, de Fernando Riosmena, en el que el autor analiza la selectividad y los determinantes de la migración de retorno desde Estados Unidos hacia México, Puerto Rico, la República Dominicana, Nicaragua y Costa Rica a partir de los datos del *Mexican Migration Project* y del *Latinamerican Migration Project*.

Por lo que se refiere a los flujos migratorios internacionales dentro del ámbito latinoamericano, hay una especial atención hacia el caso brasileño, para el que encontramos tres trabajos que analizan la emigración internacional hacia Brasil en el marco del proceso de integración del MERCOSUR. En el primero, “Migrações internacionais, globalização e blocos de integração econômica: Brasil no MERCOSUL”, de Neide Lopes Patarra y Rosana Baeninger, las autoras concluyen, a partir del censo de población del 2000, que la reestructuración productiva estaría originando nuevas modalidades y flujos migratorios hacia las metrópolis y zonas fronterizas brasileñas. El segundo, “Conexões geográficas e movimentos migratórios internacionais no Brasil meridional”, de Ralfo Matos, Carlos Lobo, João Stefani y Fernando Gomes Braga, analiza la inserción de los inmigrantes en el mercado de trabajo de la región meridional de Brasil y como el MERCOSUR ha contribuido a estrechar la integración de esta región con sus países vecinos a través de mayores flujos migratorios.

Por último, “Uma caracterização dos imigrantes nascidos em países do Cone Sul, residentes no Brasil”, de Gabriela Adriana Sala, José Alberto Magno de Carvalho, Cezar Augusto Cerqueira y André Junqueira, define tres perfiles de inmigrantes en Brasil procedentes del MERCOSUR: la inmigración más antigua, constituida principalmente por mujeres inactivas o por trabajadores cualificados, y una inmigración reciente de trabajadores predominantemente poco cualificados. Esta inmigración reciente y sus características sería otro de los efectos de la creciente integración regional.

Otro flujo intraregional analizado es la migración boliviana hacia Argentina, analizada en el trabajo “Espacios de vínculos y espacios de movilidad: la reversibilidad en las etapas de las corrientes migratorias”, de Eduardo León Bologna. El autor aplica el concepto de reversibilidad migratoria, que define el proceso mediante el cual la percepción del espacio se transforma a través del fortalecimiento de los vínculos entre las localidades de origen y destino de la migración y culmina en la aparición de comunidades transnacionales, a la comunidad boliviana en Neuquén, en el norte de Argentina.

Asimismo, el trabajo “La sostenibilidad de la migración transnacional: costos y beneficios”, de Teófilo Altamirano, analiza los flujos migratorios entre Perú y Ecuador y su impacto en dos países donde este fenómeno es una parte significativa de sus dinámicas económica, social, cultural y política, para configurar una realidad transnacional. En todo caso, la reflexión del autor va más allá, al enjuiciar las posibilidades de permanencia de la migración transnacional dadas sus contradicciones, que se reflejan en los testimonios de signo opuesto de los propios migrantes.

Por lo que se refiere a las migraciones internas, tenemos dos textos que nos permiten apreciar las diferentes etapas por las que atraviesan los diversos países latinoamericanos por lo que se refiere a este fenómeno. En el texto “Las tendencias de la migración interna en Chile en los últimos 35 años: recuperación regional selectiva, desconcentración metropolitana y rururbanización”, Daniela González Ollino y Jorge Rodríguez Vignoli identifican un cambio en el patrón tradicional de migración interna, caracterizado por la emigración tradicional desde algunas regiones hacia el área metropolitana de Santiago. Desde los años noventa esta ciudad presenta saldos migratorios negativos, al tiempo que aparece una migración residencial hacia un cinturón rururbano que substituye a la periferia históricamente pobre. En cambio, en “Comparación de la migración urbana de Honduras con Costa Rica”, Katherine F. Bartley hace un estudio detallado de la migración interna en estos dos países, que dentro del contexto latinoamericano se caracterizan por tener un nivel aún bajo de urbanización.

Por último, el texto “La despoblación y el desdoblamiento en áreas de violencia política. Perú, 1980-2000”, de José Escobedo Rivera, analiza un caso particular de migraciones internas, como son las migraciones forzadas debidas a la violencia política que han provocado el desdoblamiento de extensas áreas del Perú.

Tasas de interés del pagaré, CPP y TIIE (por ciento)				
	Pagaré a 28 días*		CPP	TIIE
	Nominal**	Real		
2007				
Mayo	0.18	0.66	4.92	7.70
Junio	0.18	0.06	5.01	7.70
Julio	0.18	-0.25	5.03	7.70
Agosto	0.17	-0.24	5.05	7.71
Septiembre	0.17	-0.61	5.00	7.70
Octubre	0.17	-0.22	5.08	7.73
Noviembre	0.19	-0.52	5.14	7.93
Diciembre	0.18	-0.23	5.13	7.93
2008				
Enero	0.18	-0.28	5.20	7.93
Febrero	0.18	-0.11	5.39	7.93
Marzo	0.18	-0.54	5.41	7.93
Abril	0.18	-0.05	5.45	7.94
Mayo	0.19	0.29	5.48	7.93
Junio	0.18	-0.23	5.53	8.00
Julio	0.18	-0.37	5.69	8.28
Agosto	0.19	-0.39	5.85	8.56
Septiembre	0.19	-0.49	5.99	8.66

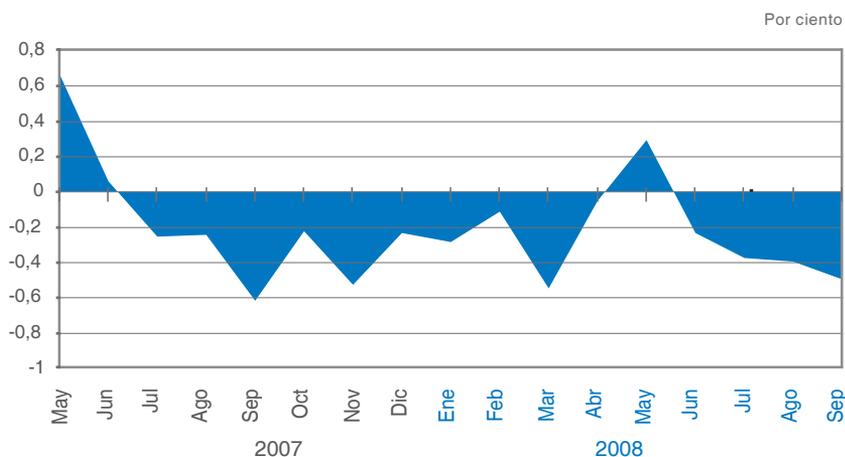
1. Tasa de interés

Durante 2008 el costo promedio de captación y las tasas activas de interés han registrado un constante aumento mientras que las tasas reales pasivas son incluso negativas haciendo muy difícil las decisiones de inversión y ahorro. En particular para el ahorro hay que tomar en cuenta que los depósitos a 30 días han perdido 2.8% en lo que va del año.

*Tasa mensual

**Tasa neta para personas físicas ponderada nacional para todos los montos.

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco de México.



Graciela López Méndez, Profesor-investigador del Departamento de Estudios Regionales-INESER del CUCEA, de la Universidad de Guadalajara, img21408@cucea.udg.mx

Índices de precios al consumidor y al productor
Variación acumulada (por ciento)

	INPC		INPP*	
	General	C a n a s t a básica	General	Bienes de inversión
2007				
Mayo	0.46	-0.39	1.08	2.30
Junio	0.58	-0.19	1.76	2.26
Julio	1.01	0.13	2.30	2.19
Agosto	1.42	0.53	2.85	2.26
Septiembre	2.21	1.02	3.37	2.35
Octubre	2.61	2.34	3.64	2.35
Noviembre	3.33	3.69	4.25	2.32
Diciembre	3.76	4.21	4.40	2.31
2008				
Enero	0.46	0.75	0.63	0.20
Febrero	0.76	1.03	1.32	0.54
Marzo	1.49	1.88	2.28	0.75
Abril	1.72	1.72	2.90	1.05
Mayo	1.61	1.19	3.50	1.36
Junio	2.03	1.82	4.49	1.55
Julio	2.60	2.56	5.26	1.69
Agosto	3.20	3.73	5.04	1.76
Septiembre	3.90	4.55	5.19	1.77

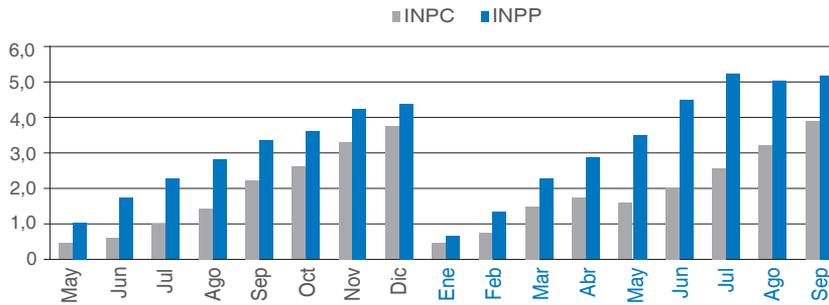
*Precios al productor sin petróleo y con servicios.

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco de México.

2. Inflación

Los precios al consumidor de enero a septiembre de 2008 acumularon un incremento por arriba de lo registrado durante 2007 y de la inflación objetivo, misma que para todo el año era de 3%. En los meses siguientes podría esperarse mayores alzas dados los aumentos en la demanda mundial y los aumentos en los precios al productor.

Por ciento



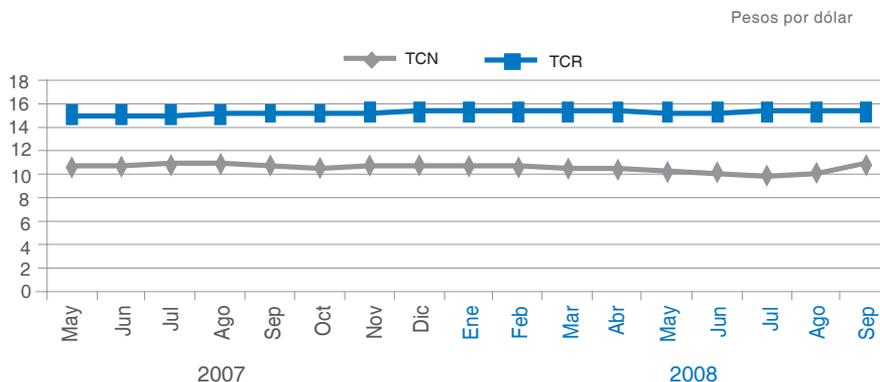
Tipo de cambio real y margen de sobre o subvaluación					
	Tipo de Cambio (pesos por dólar)		Margen de sobre o subvaluación	Balanza comercial	Reservas internacionales
	Ventanilla a la venta al final del mes	Real (base 1988)			
(millones de dolares)					
2007					
Mayo	10.85	15.32	41.20	-848.20	69,509
Junio	10.92	15.30	40.14	-849.70	69,939
Julio	11.05	15.34	38.81	-773.10	71,135
Agosto	11.15	15.38	37.90	-1,181.70	71,060
Septiembre	11.02	15.46	40.33	-728.10	73,224
Octubre	10.80	15.48	43.33	-1,560.86	75,538
Noviembre	11.02	15.53	40.94	-820.99	77,403
Diciembre	11.03	15.54	40.92	-535.80	77,991
2008					
Enero	10.95	15.56	42.09	-1,763.55	79,976
Febrero	10.85	15.55	43.35	-1,080.99	81,392
Marzo	10.75	15.62	45.26	1,344.32	84,042
Abril	10.65	15.60	46.47	-1,033.93	84,821
Mayo	10.45	15.53	48.60	4.71	84,636
Junio	10.43	15.53	48.87	262.29	85,671
Julio	10.13	15.54	53.43	-1,187.11	78,206
Agosto	10.38	15.56	49.92	-2,246.04	80,688
Septiembre	11.05	15.60	41.21	-2,679.82	83,313

Nota: Para consultar el procedimiento del cálculo de la paridad real véase la sección Indicadores del Empresario de la Carta Económica Regional, núm. 48, mayo-junio de 1996, p. 44.

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco de México.

3. Tipo de cambio

Durante 2008 los movimientos especulativos en el mercado mundial y la incertidumbre sobre la magnitud y duración de la desaceleración económica sobre todo de Estados Unidos han traído al peso muy errático, al finalizar septiembre la sobrevaluación se encuentra en su nivel más bajo desde hace por lo menos tres años. Este ajuste en la partida dado el margen de sobrevaluación estimado de 20% permite esperar que el peso se mantenga alrededor de los 13.00 pesos en lo que resta del año



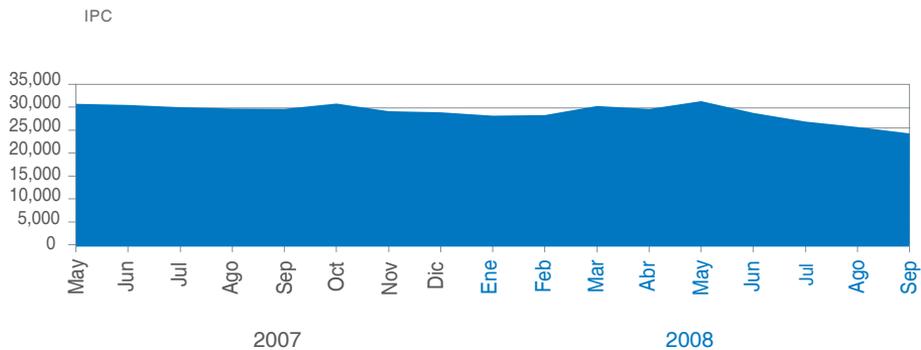
Bolsa Mexicana de Valores Índice de Precios y Cotizaciones (IPC)			
	IPC *	Variación (por ciento)	
		Mensual	Anual
2007			
Mayo	31,398.95	8.28	68.11
Junio	31,151.05	-0.79	62.69
Julio	30,659.66	-1.58	52.57
Agosto	30,347.86	-1.02	44.17
Septiembre	30,296.19	-0.17	38.10
Octubre	31,458.67	3.84	36.50
Noviembre	29,770.52	-5.37	19.26
Diciembre	29,536.83	-0.78	11.68
2008			
Enero	28,793.64	-2.52	4.47
Febrero	28,918.52	0.43	8.56
Marzo	30,912.99	6.90	7.53
Abril	30,281.41	-2.04	4.43
Mayo	31,975.47	5.59	1.84
Junio	29,395.49	-8.07	-5.64
Julio	27,501.02	-6.44	-10.30
Agosto	26,290.99	-4.40	-13.37
Septiembre	24,888.90	-5.33	-17.85

* A fin de mes.

Fuente. Elaborado con base en datos de la Bolsa Mexicana de valores

4. IPC

El IPC está resintiendo la incertidumbre mundial y la pérdida anual en septiembre de 2008 llegó a 17.85%. Sin embargo, la Bolsa de Valores es un referente de inversiones a largo plazo y sus ganancias en los 5 últimos años son mayores a las otorgadas por cualquier otro instrumento. En sus niveles bajos es cuando es más conveniente invertir.



Periodo	Tasa de desocupación abierta	Tasa de ocupación parcial y desocupación	Tasa de condiciones críticas de ocupación
		TOPD *	TCCO **
2007/ II	3.39	9.68	10.89
2007/ III	3.92	9.73	11.21
2007/ IV	3.54	10.57	10.81
2008/I	3.95	10.37	10.34
2008/II	3.50	9.90	10.60
2008/ III	4.19	10.01	10.42

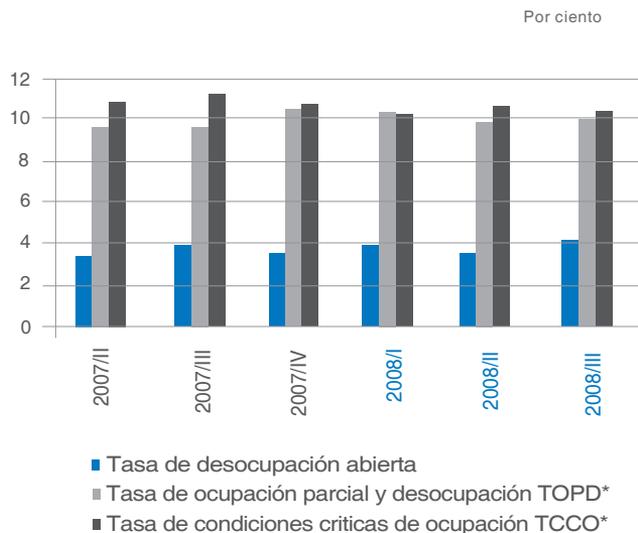
5. Tasa de ocupación abierta, tasa de ocupación parcial y desocupación, y tasas de condiciones críticas de ocupación

La desocupación y la calidad del empleo en nuestro país sigue siendo un problema, en el tercer trimestre de 2008, 21 personas de cada 500 de la PEA no tuvieron la más mínima ocupación y 100 de cada 500 laboraron parcialmente o en condiciones críticas.

* TOPD es igual al porcentaje de desocupación más porcentaje de personas que aunque sí trabajaron en la semana de referencia, no lo hicieron por más de 15 horas en total.

** TCCO es igual al porcentaje de individuos que no laboran jornadas completas por razones ajenas a su voluntad, los que si laboraron jornadas completas pero percibiendo menos de un salario mínimo y a los individuos que ganan entre un salario mínimo y dos pero laborando sobre jornadas (más de 48 horas).

Fuente: Elaborado con base en datos del INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

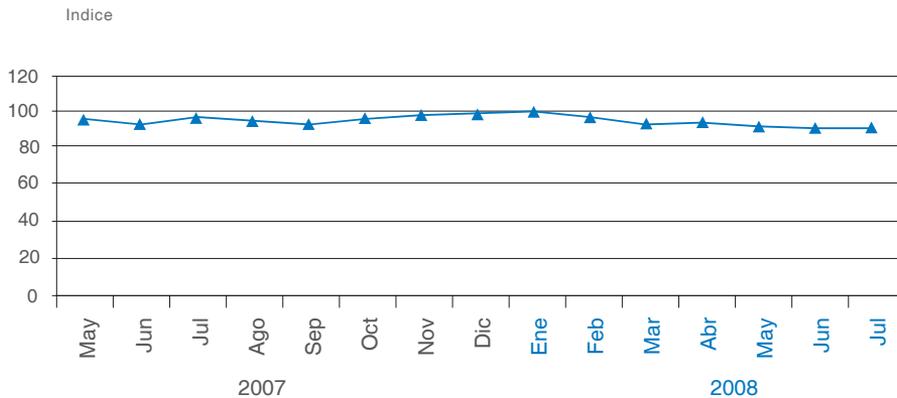


Eficiencia energética (índices, diciembre 1998 =100)			
	A	B	
	Índice consumo energía eléctrica uso industrial	Índice producción industrial	Índice eficiencia (B/A) x 100
2007			
Mayo	115.64	109.99	95.11
Junio	117.08	110.21	94.14
Julio	114.26	112.20	98.20
Agosto	118.27	113.66	96.10
Septiembre	115.00	108.22	94.10
Octubre	116.49	114.30	98.13
Noviembre	109.44	109.65	100.20
Diciembre	104.85	105.53	100.66
2008			
Enero	106.10	108,62	102,37
Febrero	107,95	106,55	98,70
Marzo	112,95	106,73	94,49
Abril	115,14	109,86	95,41
Mayo	120,06	111,03	92,47
Junio	121,05	110,77	91,51

Fuente. Elaborado con base en datos del INEGI Banco de Información Económica

6. Eficiencia energética

La eficiencia energética industrial en 2008 en promedio mejoró 2% respecto a 2007, sin embargo el índice promedio aún se mantiene casi 5% por debajo del que tenía la industria en 1998. Las acciones para mejorar la eficiencia deberán ser más firmes con la toma de conciencia de lo que implica para los costos y lo que significa para el cuidado del ambiente.



Lineamientos para los autores

CARTA ECONÓMICA REGIONAL es una publicación cuatrimestral del Departamento de Estudios Regionales, del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. En ella se publican artículos de carácter científico que sean resultados de investigaciones sobre la economía mexicana en general así como a nivel internacional, en todo caso, destacando los efectos y dinámicas económico-regionales.

Los artículos que se propongan para su publicación deberán tener las siguientes características:

1. Se publicarán preferentemente artículos inéditos que sean productos de investigaciones. Sólo en casos muy especiales se aceptarán artículos ya publicados, siempre y cuando se cuente con la debida autorización del autor y de los editores originales.
2. Los artículos podrán abordar temas de coyuntura, podrán ser de contenido teórico o metodológico, o bien de análisis histórico.
3. El artículo deberá ir acompañado de un resumen (en español e inglés) no mayor a diez renglones. También deberá presentar, al inicio del mismo, tres palabras clave que permitan su indexación.
4. El autor deberá anexar un *currículum vitae* breve (que no exceda los cinco renglones) destacando su grado y especialidad académica, adscripción institucional y datos completos para su localización.
5. La extensión máxima de los artículos es de 30 cuartillas escritas a doble espacio, incluyendo cuadros y gráficas. O bien, no superar las 10 mil palabras o 70 mil caracteres. Deberá enviarse una impresión del trabajo y archivos en disco. El texto de preferencia en el procesador Word en letra tipo times *new roman* 12, los cuadros y gráficas en Excel, señalando en el texto la ubicación exacta de cada tabla, figura, mapa y/o diagrama.
6. Si el artículo se fundamenta en información estadística, incluir los datos más representativos, indicando claramente la fuente directa y unidades de medida. Tanto cuadros como gráficas deberán ser esquemáticos y claros, es decir, explicarse por sí mismos. En el caso de gráficas, incluir las series estadísticas.
7. En caso de que el artículo incluya material fotográfico o ilustraciones, anexar en archivo la imagen digitalizada respectiva o el original.
8. Las referencias bibliográficas se utilizarán con el método Harvard-APA, incluyendo entre paréntesis el autor, año de publicación y página(s) de referencia, ejemplos: (Keynes, 1986, p. 3), (Núñez, 2000, pp. 37-45).
9. Los artículos recibidos se someten a evaluación y dictamen de tipo doble ciego conservándose en todo momento el anonimato tanto del autor como de los dictaminadores.
10. Todo artículo dictaminado en forma positiva o negativa formará parte de un expediente, por lo que no se regresarán originales. Si el dictamen es positivo, el artículo se someterá a corrección de estilo y se editará de acuerdo con los criterios editoriales respectivos. Al publicarse el artículo en la revista se cederán los derechos de autor a la Universidad de Guadalajara.

Los artículos se reciben en:

Departamento de Estudios Regionales-ineser, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Núcleo Los Belenes, Periférico Norte 799, Edificio M, 2do. Nivel CP. 45000, Zapopan, Jalisco. Tels./fax (01 33), 3770-3404 y 3770-3300 ext. 5229, 5240 y 5276. cartaeco@ucea.udg.mx, alesitaz@hotmail.com.