

POSIBILIDADES DE DESARROLLO DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS URBANO-RURALES MEDIANTE LA INTEGRACIÓN INDUSTRIAL

Eraclio del Jesús Cruz Pacheco

Introducción

La moderna teoría económica ha desarrollado, en los últimos años, diferentes áreas, tales como el desarrollo económico, el desarrollo regional y urbano y, más recientemente, en combinación con otras disciplinas sociales, el desarrollo local. Dentro del desarrollo económico, que estudia las condiciones necesarias para que la población, la gente, mejore su bienestar en términos materiales, ha destacado recientemente el concepto de encadenamientos productivos, que significa que en una región geográfica pueda fabricarse o elaborarse un producto o un bien terminado en todo su proceso, es decir, desde sus primeros elementos (materia prima, insumos básicos) hasta su última presentación, ya listo para su distribución. Este concepto de encadenamientos productivos es la base para niveles posteriores de producción integrada, tales como los distritos industriales y los "clusters", siendo lo importante, cual fuera que sea la situación de las antes mencionadas, lograr establecer polos de desarrollo, es decir, localidades que puedan generar actividades económicas y, principalmente, empleos que permitan una remuneración adecuada para los trabajadores, generando a su vez éstos, con ese ingreso, demanda de productos de bienes y servicios, lo que a su vez permitirá una mayor actividad económica, y creándose de esta forma lo que llamamos un círculo virtuoso en la economía.

El problema radica en que en Yucatán más de tres cuartas partes de la actividad económica, principalmente en producción de manufacturas y prestación de servicios, se concentra en Mérida, que a su vez alberga a prácticamente la mitad de la población, y existiendo un abismo de diferencia entre las dimensiones de Mérida como ciudad de 750 mil habitantes, contra los 50 mil habitantes de Tizimín, que es la segunda ciudad más grande del estado. Esto origina que Yucatán, con 106 municipios, la inmensa mayoría de ellos con dimensiones geográficas y demográficas muy limitadas, no posean condiciones de crecimiento económico y, mucho menos, de desarrollo para sus habitantes. En la mayoría de los municipios de Yucatán se realizan básicamente actividades agropecuarias pero de muy bajo valor agregado, sin procesamiento industrial, lo que se refleja en que la mayoría de éstas son de subsistencia, sin mayores inversiones de capital y con una muy pequeña escala comercial, lo que al originar empleos poco remunerados presiona a sus habitantes a emigrar hacia el estado de Quintana Roo, los Estados Unidos, o la misma ciudad de Mérida, lo que ha contribuido al intenso crecimiento de la misma en los últimos años, con los consiguientes problemas urbanos.

Objetivo del Ensayo

Analizar la manera en el que el crecimiento industrial de la Entidad pueda darse de manera más sana logrando integrar a los municipios del Estado a dicho crecimiento y de esta manera poder resarcir la marginación industrial que hoy día padece el interior de Yucatán.

ELEMENTOS TEÓRICOS PARA EL DESARROLLO

Teoría del desarrollo regional y desarrollo local

Se parte de la definición de Polèse (1968) del desarrollo económico, el cual para un país o sociedad determinada, será definido como un incremento sostenido e irreversible del ingreso real por habitante, destacando que el adjetivo real significa que se ajustan los resultados en el tiempo al tomar en cuenta el fenómeno inflacionario, reafirmando por lo tanto una capacidad de adquisición de bienes y servicios verdaderamente efectiva. El desarrollo económico significa, por lo tanto, una evolución a largo plazo que no se reduce a movimientos coyunturales. Es por esto que se habla de un proceso irreversible, pues el verdadero desarrollo se apoya en cambios sociales profundos, que una vez realizados, son definitivos.

Por su parte, Vázquez Barquero (2005) menciona que la conceptualización del desarrollo económico evoluciona y se transforma a medida que lo hace la sociedad, a medida que los países, regiones y ciudades tienen que dar solución a nuevos problemas, a medida que las innovaciones y el conocimiento se difunden por las organizaciones económicas y sociales. A finales del siglo XX esta cuestión emerge de nuevo en una nueva fase de proceso de formación e integración de los mercados y la irrupción de las nuevas tecnologías de información y de las comunicaciones. En el centro de la reflexión teórica, esta, como en el pasado, la cuestión del aumento de la productividad y los mecanismos que favorecen los procesos de crecimiento y cambio estructural de las economías. En las teorías actuales del desarrollo económico la acumulación de capital y la innovación tienen un papel central en la explicación de los procesos de desarrollo. La piedra angular de la explicación actual del desarrollo a largo plazo reside en las fuerzas que, interactuando generando efectos multiplicadores de la inversión; es decir, aquellos mecanismos que transforman los impulsos de la inversión en crecimiento sostenido de la renta y el empleo y dan lugar a economías en el sistema productivo y a rendimientos crecientes de los sistemas de producción.

Por lo que se refiere al desarrollo regional, Ortega (1989) menciona que el desarrollo, ya sea regional o nacional, es un proceso de enriquecimiento y cambio estructural. Por un lado aumenta el ingreso al usar más productivamente recursos disponibles y acumular recursos adicionales, para aumentar la producción. Por otro lado, generalmente involucra la transformación de una economía, de origen principalmente agrícola y de subsistencia en una estructura más diversificada en la que se genera un superávit que permita inversiones subsecuentes. El desarrollo regional se identifica con la búsqueda de un desarrollo espacial de desarrollo nacional que asegure, entre otros objetivos, los siguientes:

- a) un nivel adecuado y creciente de eficiencia basado en la incorporación orgánica de todos los recursos naturales y humanos y en un manejo estratégico del espacio económico y social;
- b) una distribución territorial adecuada de los esfuerzos y beneficios del desarrollo, en busca de la eliminación de los contrastes regionales adversos;
- c) relaciones interregionales, orgánicas y justas;
- d) condiciones reales de un desarrollo interior auto sostenido y creciente;
- e) una ocupación y un acondicionamiento metódico del territorio para orientar y facilitar el desarrollo de los asentamientos humanos y de la vida en comunidad, y
- f) La incorporación sistematizada de la iniciativa y de la participación popular y local.

También existen concepciones del desarrollo un tanto más alejadas de la supeditación nacional. De esta forma, se entendería por desarrollo regional un aumento en el bienestar

de la región expresado en indicadores tales como el ingreso por habitante, su distribución entre la población, la disponibilidad de servicios sociales y la adecuación de sus normas legales y administrativas.

Las concepciones del desarrollo regional nos llevan a las teorías del desarrollo económico local o, de un modo más general a las teorías de lo local. En los años 80, Stöhr y Taylor esbozaron la teoría del desarrollo “desde abajo hacia arriba” la cual se presentó como la oposición a los planteamientos del desarrollo de arriba hacia abajo, predominantes en la teoría del desarrollo regional; dicha teoría presenta como sus componentes esenciales, los siguientes elementos:

- i) creación de empleos a través de la satisfacción de las necesidades regionales;
- ii) actividades residenciales como claves del crecimiento;
- iii) provisión de la infraestructura e instalaciones comunitarias modernas que sirvan a la región;
- iv) importancia crucial de una red bien desarrollada de instituciones de apoyo comunitario dentro de la región;
- v) educación comunitaria y valores territoriales;
- vi) control territorial de la economía regional: descentralización, escala pequeña y control local;
- vii) reconsideración del papel de los recursos naturales en el desarrollo económico regional.

Estas consideraciones sentaron las bases para la aparición de las ideas en el sentido de que el desarrollo se realiza en las localidades o comunidades concretas, y que son ellas la condición previa de su realización. Esto provocó que se empezara a poner énfasis sobre el desarrollo económico local, el cual, según Blakely, se refiere a los procesos en los cuales los gobiernos locales o las organizaciones basadas en comunidades se involucran en la estimulación o mantenimiento de las actividades o negocios y/o empleo. El objetivo principal del desarrollo económico local consiste en estimular las oportunidades del empleo local en sectores que mejoran la comunidad, usando los recursos humanos, naturales e institucionales existentes.

Según Cortez (2004) la teoría referida al desarrollo local nos señala que este modelo parece advertirse como alternativa de crecimiento territorial en áreas poco favorecidas actualmente por el capital y su acumulación. Desde este punto de vista se constituye en una de las más importantes alternativas para atenuar los desequilibrios en términos de crecimiento territorial, aunque no sea necesariamente la única, en la medida que estimula el crecimiento de las áreas o regiones deprimidas y, con ello, se podría suponer, disminuye la polarización de las jerarquías en el territorio. En los últimos años se ha destacado una tendencia de aproximación al crecimiento y desarrollo considerando las posibilidades internas de las economías de las regiones y localidades con capacidad de aportar elementos construidos en el propio ámbito local, y crecer utilizando el potencial de desarrollo existente en el propio territorio. A esta corriente se ha optado por denominarla “desarrollo endógeno” dado que los sistemas locales de empresas, juegan un papel relevante en los procesos de crecimiento y cambio estructural y que, a l igual que las grandes empresas, estas impulsan la formación de externalidades y, por lo tanto, rendimientos crecientes y desarrollo económico; de la misma forma fortalecen los factores inmateriales del desarrollo que los ajustes y la reestructuración productiva necesitan.

El nivel local de análisis se concibe en el análisis territorial regional desde hace aproximadamente dos décadas, después de una secuencia histórica de formas de concebir una región, desde aquellos estudios que empezaban con la geología y continuaban con una serie de secciones hacia arriba a través de la economía, la demografía, para concluir con la política y la propia cultura, hasta que en la década de los sesenta, surgió una crítica muy fuerte hacia este tipo de estudios que se fundamentaba en la falta de profundidad en el contenido que manejaban, promovida principalmente por cuantitativistas que argumentaban su falta de científicidad. Esto dio lugar a la época

cuantitativa dominada por los Estados Unidos y llamada “científica”, donde la región se concibió en términos exclusivamente cuantitativos basada sobre todo en criterios económicos y carentes de contenido político y cultural. Se desarrolló una teoría de “relaciones espaciales” entre territorios regionales que dio origen a la llamada “ciencia regional”, misma que postulaba un mundo de causas y efectos puramente espaciales. Posteriormente vendría la visión estructuralista que argumentó que no existe una ciencia puramente espacial en la medida que no existen los “procesos espaciales”; y que para entender las diferencias entre territorios regionales es necesario partir del análisis de los procesos sociales, porque son estos los que producen las diferencias en el espacio, y por lo tanto entre las regiones. Esta visión atribuía el desarrollo desigual en las regiones del tercer mundo a la acumulación en el ámbito mundial o nacional, más que cualquier elemento que subyace en el interior de las regiones propiamente dichas dejándose un tanto de lado las particularidades y capacidades de cada territorio de nivel regional, al menos para afrontar las arremetidas del capital externo.

Entonces, ante la necesidad de reconocer la dinámica interna que se origina en el seno mismo de la región a partir de su capacidad inherente que es fundamental para el desarrollo del capitalismo, a partir de la década de los ochenta nace una nueva geografía regional que centra su atención más en el nivel local y que trae consigo dos consecuencias fundamentales: por un lado, la búsqueda del reconocimiento de la singularidad de cada lugar y, por otro lado, la posibilidad de encontrar “causas” de la dinámica propia de las regiones (incluso las de la acción política) las que operen en el nivel local. Lo que se promueve en esta posición es comprender que las formas particulares que adopta la acumulación del capital en los diversos lugares de un país se conjugan con la realidad específica de cada geografía. Entre los legados teóricos de esta corriente estructuralista destaca aquel que indica que el concepto de espacio social, que es el espacio socializado, tiene que formarse desde el punto de vista de la organización espacial de las relaciones sociales, y que una región debe definirse a partir de la respuesta a cómo las relaciones sociales se expanden espacialmente. Así, en la esfera de la economía, en donde por ejemplo se cuenta con el concepto de estructuras espaciales de la producción, se refiere a la organización espacial de las relaciones de producción que no son sino las formas espaciales que adoptan las relaciones de producción. De esta manera puede concluirse que una región no es necesariamente una unidad territorial homogénea. Por el contrario, entre sus principales características se pueden encontrar la heterogeneidad, la desigualdad y los conflictos internos que en ella se desarrollan.

Para el estructuralismo, el desarrollo económico local se concibe como un proceso de crecimiento y cambio estructural que mediante el potencial de desarrollo existente en el territorio conduce a la mejora del bienestar de la población de una localidad o territorio regional aprovechando la capacidad de estos ámbitos locales, de liderar el proceso de cambio. Este proceso de crecimiento y cambio estructural es denominado *desarrollo local endógeno*.

Parece evidente que estos planteamientos parecerían más recomendables para localidades y territorios regionales con áreas urbanas y actividades industriales y terciarias deprimidas o que atraviesan por un proceso incipiente de cambio estructural. En estas áreas se utilizará la capacidad local para revitalizarlas. Sin embargo, cabría hacerse las siguientes preguntas: ¿puede ser posible un desarrollo local mediante un proceso de ajuste y cambio estructural en áreas con funciones predominantemente agrícolas cuya situación actual de miseria, despoblamiento y abandono, se da en tanto no poseen, endógenamente, capacidades de aliviar dicha situación?; ¿Es necesario un cambio estructural y un cambio de función de estas áreas hacia el sector secundario para emprender su crecimiento, bajo la citación de dependencia tecnológica que característica a los pasados periféricos?; ¿es posible empezar a estimular el cambio estructural para el crecimiento y el desarrollo local si sabemos que el abandono y despoblamiento de estas áreas en países periféricos han sido la contraparte de una tendencia basada en el crecimiento incorporando valor agregado a los productos primarios, es decir, en el

crecimiento basado en la industrialización con una integración sectorial muy localizada y mono específica con la consecuente polarización económica y territorial ocasionada “por la urgencia” de crecer?; ¿es acaso pertinente que se promueva regularmente esta tendencia?; ¿cómo se lograría un desarrollo homogéneo sectorial y espacialmente?; ¿es posible un desarrollo homogéneo y articulado territorialmente, pero sin integración sectorial?.

Es muy posible que el crecimiento económico se incremente con el cambio estructural, ya que de esta manera se incrementa el valor considerando la actual situación de las actividades primaria en países subdesarrollados; sin embargo, en las condiciones estructurales actuales de los países de América Latina el cambio estructural vendría, como lo está haciendo con muchas implicaciones como de polarización económica como territoriales y sociales que en general se acumulan. Aun si pensáramos en un proyecto industrializador del campo, quedaría por respondernos cómo debemos hacer el cambio estructural en el sector primario en general para desarrollar localmente estas áreas que han sido rezagadas del proceso de modernización, del capital y del interés de los gobiernos de turno en estos países, sino que este cambio acentuara las relaciones de dependencia existentes que profundizan aun más las polarizaciones.

La literatura de desarrollo local discute las potencialidades territoriales en el sentido de que las localidades tienen un conjunto de recursos (económicos, humanos, institucionales y culturales) y de economías de escalas no explotadas que constituyen su potencial de desarrollo a partir de crecimiento económico sobre la base de estas potencialidades. Cada localidad o territorio se caracteriza, por ejemplo, por poseer una determinada estructura productiva, un mercado de trabajo, un sistema productivo, una capacidad empresarial y conocimiento tecnológico, una dotación de recursos naturales e infraestructura un sistema social y política, una tradición y una cultura sobre lo que se Adriana articular los procesos de crecimiento económico local; sin embargo, tales atributos, o la intensidad de su presencia, varía en cada territorio o localidad y es función de su actual grado de crecimiento y desarrollo relativo con respecto a otros territorios, lo que también es un reflejo e imagen reproductiva de la acumulación y presencia histórica del capital fundamentalmente.

No obstante lo anterior, si es posible rescatar y revalidar, para establecer las posibilidades de un crecimiento territorial a partir de las virtudes locales en general, tanto en territorios en crecimiento como en territorios deprimidos, en el sentido que todo proceso de desarrollo local se caracteriza por la utilización eficiente del potencial económico local que se ve facilitada por el funcionamiento adecuado de las instituciones y mecanismo de regulación del territorio. También es importante considerar la forma de organización productiva, las estructuras familiares y tradiciones locales, la estructura social y cultural y los códigos de conducta de la población, los cuales condicionan los procesos de desarrollo local favorecen o limitan la dinámica económica y, en definitiva, determinan la senda específica de desarrollo de las ciudades, pueblos y regiones. Desde este punto de vista, el desarrollo local obedece no a una visión territorial únicamente contemplada desde el crecimiento y cambio estructural sino también desde la organización de todas las actividades productivas incluidas las actividades primarias. Así, en ambos casos se partiría del hecho de que el territorio no es un mero soporte físico de los objetos, actividades y procesos económicos sino que es un agente de transformación social, vinculando esta característica local de la economía con el sistema productivo y económico de la región y del país a través de su especificidad territorial en su componente de identidad económica social y cultural.

En esta perspectiva, el proceso de desarrollo local es un proceso que integra lo social con lo económico desde dos puntos de vista: primero, en tanto se aprovechan los procesos culturales y sociales como medios para potenciar la producción y productividad; segundo, en la medida que la inversión propiamente dicha se realiza con la convicción de resolver problemas locales que afectan a las empresas y a la economía local, pero también a la acción organizativa comunal. Es decir, se combinan aquí tres componentes: el económico que permite usar los factores productivos para consolidar la economía local;

el socio cultural en que se basa el proceso de desarrollo considerando las relaciones sociales de apoyo a la economía, las instituciones locales, las tradiciones y los valores; y el político-administrativo, para crear un entorno favorable a la producción e impulsar el desarrollo.

Las áreas más deprimidas, que en países periféricos constituyen las áreas primarias, rurales o de escaso o nulo crecimiento económico y territorial se presentan con profundas dificultades para reactivar sus aparatos productivos ineficientes y artesanales que no permiten el incremento de valor de su producción y no soportan la competitividad de precios con productos artesanales o importados; sin embargo, la recuperación de los sistemas de producción podría ser posible en tanto el nacimiento y consolidación de éstos se producen en áreas que se caracterizan por un sistema sociocultural fuertemente arraigado al territorio, en donde cada espacio económico aparece con una configuración propia que se ha definido como función de los sucesivos sistemas productivos o de los cambios organizativos en las unidades de producción y las instituciones. Cada espacio, unidad o comunidad territorial se ha formado como consecuencia de las relaciones y vínculos de intereses de sus grupos y actores sociales, de la construcción de una identidad y de una cultural propia que la diferencia de otros espacios, unidades o comunidades. De esta manera, la dimensión territorial se percibe como un enfoque útil para el desarrollo local, siempre basado en el interés de mantener y defender la integridad de los intereses territorial en todos los procesos y no únicamente en aquellos que se vinculan al crecimiento y cambio estructural.

No obstante la escasa dinámica del sector primario frente a la fórratelas de la implantación del nuevo modelo con el cambio estructural, este sector ha demostrado su arraigo territorial local y sigue siendo alternativa de subsistencia y permanencia en muchas realidades periféricas. En un trabajo de 1990, Da Rosa Pires y Reis analizan la articulación entre la agricultura y la industria en los sistemas productivos locales e indican que la agricultura, en estos sistemas productivos constituyen una característica esencial de las estrategias productivas y reproductivas de la población. Su existencia, y más aun su permanencia, es una buena ilustración de lo complejo y evolutivo de los sistemas de articulación económica basados en lazos históricos y de identidad espacial en estas áreas, lo cual refiere su potencial de crecimiento y desarrollo con lo que iniciaría su solidez funcional y, con ello, se atenuaría la actual jerarquía territorial polarizada que caracteriza los países periféricos, contrarrestando la tendencia dominante de crecimiento concentrado y polarizado.

Sin embargo, sobre las opciones de desarrollo de las áreas rurales o urbanas desfavorecidas o con escaso crecimiento, existen ciertas posiciones contrarias a las de desarrollo local. Por ejemplo, De Mattos califica el desarrollo endógeno de remar contra la corriente. Dice que es difícil propender a consolidar un sistema productivo local a partir de la restauración de una cultura local debido a la interacción e internacionalización existente. Respecto a las posturas endógenas del desarrollo local que establece propuestas descentralistas y con posibilidades de disminuir las diferencias en la jerarquía territorial polarizada, él responde en el sentido que estas medidas que se proponen para enfrentar eficazmente los problemas de crecimiento desigual y que han sido exitosas en Italia, Francia e incluso Portugal no es posible aplicarlas a realidad de países subdesarrollados. Precisa que la realidad observable ha mostrado reiteradamente que las condiciones que gravitan en estos países llevan a que las experiencias que hoy constituyen su fuente principal de inspiración no sean mecánicamente reproducibles en las realidades latinoamericanas. Agrega que en todos estos paradigmas y en sus supuestos subyace una visión idealizada de lo que realmente es un espacio territorial regional o local en una sociedad de clases. Señala que el desarrollo "endógeno" omite que el espacio del cual se discute es un espacio de articulación de relaciones sociales donde conviven los propietarios de los medios de producción y los trabajadores (asalariados y no asalariados). Allí se despliegan estrategias para la valorización del capital que necesariamente implican relaciones de explotación. La necesidad de acumular hoy para poder seguir acumulando mañana tiene la misma vigencia en lo local

que a escala nacional; no hay ninguna razón para suponer que ello va a dejar de ocurrir por el solo hecho de descender desde lo nacional hacia lo regional o local. Se trata, por lo tanto, de un espacio conflictivo, donde el logro del consenso en torno aun supuesto iteres general regional o local presenta las mismas dificultades que en el ámbito nacional.

El mismo señala que la tendencia del sistema de producción actual hacía la formación de totalidades en un mundo globalizado lleva necesariamente a que las partes sean cada día mas interdependientes entre si. Esto funciona como una estrategia del sistema y supone una perdida de autonomía regional y local; autonomía en la cual se basa el discurso del desarrollo endógeno del desarrollo local, por lo que a partir de este punto el opina que no es factible que una colectividad regional o local pueda impulsar una estrategia de desarrollo, si esta estrategia es incompatible con aquella que ha sido definida para la totalidad del conjunto nacional de la que forma parte; en otras palabras, en una perspectiva de mediado y largo plazo, debe descartar la viabilidad de cualquier estrategia que busque lineamientos básicos que contradigan a los que han sido definidos explicita o implícitamente en el modelo que rige el sistema en su conjunto. En consecuencia, el crecimiento territorial local menos favorecidas por el capital no tiene mayores opciones salvo las que plantea el sistema económico dominante.

Teoría de la economía regional y urbana

De acuerdo a Polèse (op.cit.) la economía regional se distingue por su apertura. La región, a diferencia del territorio nacional, no tiene fronteras en el sentido económico. Los intercambios de bienes y servicios se realizan sin tomar en cuenta las fronteras regionales. Las fronteras, las mercancías, los capitales y las ideas pueden circular libremente en la región. Los desplazamientos de una región a otra son importantes, puesto que se realizan precisamente sin trabas administrativas. La intensidad de las relaciones con el exterior son la característica de la región como objeto de análisis económico. La apertura económica significa que "la región", como concepto absoluto no existe; sus fronteras peden varias según las circunstancias. La única condición de su existencia, como concepto económico es su pertenencia a un espacio económico y político más amplio. No es indispensable que la región tenga una existencia administrativa propia. Sin embargo, depende siempre, directa o indirectamente de un gobierno superior. Así, la región por analizar puede ser un estado mexicano, un departamento francés, un cantón suizo o una provincia Argentina o aun, un conjunto de estados, departamentos, cantones o provincias, o partes de un estado, departamento o de una provincia. No existe regla absoluta para definir los límites de una región.

La delimitación de las fronteras regionales puede obedecer a necesidades políticas, culturales o administrativas. Boudeville (1970) propuso una triple caracterización de las regiones: región polarizada, región homogénea y región plan. Según los objetivos, pueden adoptarse distintos criterios de delimitación.

- Según el criterio de la *nodalidad* las regiones son definidas como áreas de influencia polarizadas por un lugar central: se les llama entonces regiones nodales o regiones polarizadas. En este sentido, podemos hablar de regiones polarizadas para la Ciudad de México, Barcelona o Buenos Aires. El concepto de área de influencia admite varias definiciones, pero suele aplicarse a las áreas comerciales de mercado, de servicios públicos y privados. Por ejemplo, la división de Francia en departamentos siguió este principio.
- Si adoptamos el criterio de *homogeneidad*, las regiones serán definidas según determinadas características de reagrupamiento (historia, cultura, lengua, base económica, marco biofísico, etc.). se habla entonces de regiones homogéneas. El valle de México, o la zona de la Huasteca, en México, o el País Vasco y Cataluña, en España pueden presentarse como ejemplos en cuanto a la economía o en cuanto a la cultura y la lengua. Pero el sentimiento de pertenencia regional no

siempre se reduce a criterios cuantificables. Así, es perfectamente posibles pertenecer a varias regiones a la vez.

- Según el criterio de planificación, las regiones se dividen en función de fronteras administrativas y políticas. Se habla entonces de regiones políticas y administrativas, o de regiones plan. Las fronteras son a veces trazadas en función de las necesidades de agencia u organismos especializados: Telmex, por ejemplo, tiene su recorte del territorio mexicano para fines administrativos. las regiones políticas (estados mexicanos, provincias españolas o cantones suizos) están dotadas de gobierno o administraciones cuyo poder es más o menos extendido según las tradiciones políticas del país al que pertenece.

El territorio nacional puede ser así objeto de recortes múltiples, cada resultante objetivos específicos, y corresponde aun nivel diferente de responsabilidad política. Los ejemplos que se acaba de señalar no agotan todas las posibilidades de definición o de identificaron. Además, el concepto de región no es para anda inmutable; las identidades y las definiciones cambian de una época a otra. En un país se compone siempre de varias regiones.

Como espacio económico abierto, la región es necesariamente sensible a las influencias externas, ya se trate de la demanda exterior provocada por sus productos o de las políticas económicas de los gobiernos superiores. Las teorías de crecimiento regional, enfatizan, a menudo, las relaciones que mantiene la región con el exterior, como por ejemplo, su capacidad de exportar. Son las actividades de exportación o de importación, las que en un contexto de apertura interregional vincularían a una región con el exterior.

De esta manera nació la teoría de la base económica, que aun actualmente, es el modelo mas generalizado para explicar el nivel de actividad económica de una región. De manera muy sencilla el modelo establece que le nivel de producción y el nivel de empleo de la región dependen de sus actividades de "exportación" (entendiéndose por tal, la salida de productos fuera de la región), los cuales a su vez dependen de la demanda exterior y de las ventajas comparativas de la región, consideradas por el modelo como variables "exógenas" (sobre las cuales la región no tiene control). Esto lleva a la idea de apertura sobre una conclusión lógica: la región vive de la demanda externa y debe adaptarse a esta para sobrevivir. El modelo de la base económica traza una línea de demarcación entre industrias básicas (actividades básicas) que permiten a la región entradas de ingresos, y las industrias complementarias (actividades no básicas) que resultan de la presencia de las actividades básicas.

Aun cuando la lógica del modelo parece sencilla, este refleja efectivamente una realidad, sobre todo en el caso de las pequeñas regiones y de las regiones dependientes de sus recursos naturales. Tal sería le caso de una región minera que exporta la totalidad de su producción, el cierre de la mina provocaría del hundimiento de las actividades que sirven a la población local (comercios, bancos, escuelas, etc.) en este caso, parece indiscutible que l amina representa la actividad básica que hace vivir a la comunidad, y que los comercio no son mas que actividades complementarias.

La aplicación del modelo exige que pueda dividirse en dos la economía de la región, el problema metodológico del modelo reside en la dificultad para delimitar las actividades básicas. La medida de los sectores básicos "de exportación" según las herramientas y la información de las que se disponga además, la noción de actividad básica puede ser objeto de distintas interpretaciones: ¿dónde trazar la línea de demarcación? Por ejemplo. ¿Debería clasificarse aun subcontratista de la mina señalada anteriormente como básico o como no básico? Debe o no tratarse cómo básica a una empresa regional que compite con las importaciones?. Varias actividades pueden servir tanto a clientelas locales como a clientelas exteriores. Ala amplitud del sector básico depende del tamaño de la región: un pequeño territorio monoindustrial exportará casi la totalidad de su producción, mientras que la exportación no ocupa más que un lugar, limitado a escala de un continente.

Muchas veces es necesario recurrir a encuestas para estimar las “exportaciones regionales”. Los intercambios regionales no suelen ser contabilizados en las estadísticas oficiales, lo que es precisamente del reflejo de la ausencia de fronteras económicas. En muchas ocasiones en estas encuestas se busca hacer el inventario de todas las actividades que generan la entrada de dinero en la región. La noción de actividad básica no se limita a las industrias “visibles de exportación” sino que se extiende a cualquier actividad que, de una manera u otra, traiga dinero a la región. Un restaurante que atraiga clientes del exterior es una empresa de exportación tanto como el hotel y el museo que vive gracias a clientes de fuera de la región. Lo mismo puede decirse de un medio especialista que atrae a pacientes que viven fuera de la región, o aun de una universidad cuyos estudiantes vienen del exterior.

En su expresión mas elaborada el modelo de la base económica, exige que se trace un panorama de las interrelaciones de la economía regional, incluyendo los flujos monetarios que van tanto de una empresa a otra, como de una región a otra. Idealmente se buscara conocer el origen y el destino de cada peso gastado en la región; se buscara también determinar sector por sector la parte de la producción regional que responde (directa o indirectamente) a una demanda exterior, así como la parte que responde a necesidades locales, así como puede evaluarse el progreso, y por lo tanto el impacto ultimo de cada nuevo peso que entra ala región. El impacto de este peso será importante desde el punto de vista de ingresos y empleos si se vuelve a gastar continuamente en la región.

Los incrementos sostenidos y a largo plazo de los ingresos reales per capita esta siempre asociados al aumento de la productividad por trabajador. Pero, ¿a qué puede atribuirse esta ultima?, ¿se debe al aumento de la inversión, es decir, al número de unidades por trabajador?. A nivel operacional, la inversión indica una parte de los gastos (o de los ingresos) dedicada a la formación de capital, capital físico en este caso por lo tanto, el stock de capital esta integrado por le conjunto de maquinas, equipos, infraestructuras y fabricas que componen el aparato físico de producción. Ahora bien, el incremento del stock de capital solo sin más cambios, no tiene más que una función menor en el crecimiento de la productividad.

Si la calidad del stock de capital no evoluciona, es decir, si la tecnología que se incorpora a el permanece sin cambio es poco probable que un aumento en la cantidad de unidades de capital (por trabajador) aporte gran cosa a la productividad por trabajador. La inversión sin cambio tecnológico, sin progreso de los conocimientos, no tiene más que un impacto marginal sobre el incremento del ingreso.

El stock de capital de una región representa, en cualquier momento, la expresión física de los conocimientos de su sociedad (y de otra sociedades en lo que se refiere a los equipos o tecnologías importados) gran parte del debate entre los economistas del desarrollo tienen que ver con el papel que tiene la inversión en el progreso tecnológico. ¿No es indispensable la inversión para asegurar la evolución tecnológica? Un nivel adecuado de ahorros e inversiones es indispensable para renovar y modernizar las existencias del capital. Pero buena parte de las innovaciones tecnológicas se integran al proceso “normal” de reemplazo del stock de capital, y no exigen necesariamente un aumento de la tasa de inversión de la empresa o de la economía regional. Claro que ciertas innovaciones (instalación de nuevas maquinas, por ejemplo, dependen de las decisiones de inversión. Pero la aplicación de mejores métodos de gestión y de la organización del trabajo, no necesita gastos de capital. Muchas innovaciones tecnológicas se realizan “en el taller”, en el curso normal de las actividades de producción, sin inversiones en el sentido estricto del término.

Descripción De La Actividad Manufacturera En Yucatan.

El estado de Yucatán se caracteriza por una centralización de la actividad económica en la capital, Mérida, lo cual se refleja también en la ubicación y concentración de la mayoría de la actividad industrial y, por ende, de la industria manufacturera en esta ciudad o en municipios conurbados, principalmente en Umán, y en menor medida en Kanasín o Progreso. La actividad manufacturera se concentra principalmente en la industria de la confección y del vestido, donde se encuentra el mayor porcentaje de inversión de la industria maquiladora de exportación, o en la industria alimenticia.

Sin embargo, la economía yucateca se caracteriza por ser una economía terciaria, donde el comercio y los servicios ocupan el mayor porcentaje del PIB estatal. Actividades como la educación y los servicios de salud han adquirido una importancia mayor en las dos últimas décadas, a partir del surgimiento de varias instituciones de educación media superior y superior privadas, y el buen nivel consolidado de la universidad pública más antigua y del instituto tecnológico público estatal. A pesar del surgimiento en los últimos cinco años de varias universidades tecnológicas en ciudades del interior del estado, la inmensa mayoría de los servicios de educación de Yucatán se concentran en Mérida, que es un referente de educación en la región sur sureste de México y que, aunque en menor medida que hace dos o tres décadas, todavía genera inmigración académica estudiantil de estados vecinos y cercanos.

Por su parte los servicios de salud públicos siempre han sido considerados como los mejores de la región, prestigio obtenido desde la segunda mitad del siglo XIX inclusive. Sin embargo, desde la segunda mitad del siglo XX, los servicios médicos yucatecos se consolidaron como un polo de atracción de pacientes foráneos con la consiguiente derrama económica que esto representa para el estado. Y en las dos últimas décadas, con la inauguración y puesta en marcha de varias instituciones hospitalarias y de salud privadas (dos de ellas inauguradas en el último año) se pretende consolidar aún más a Yucatán como un polo de servicios médicos incluso para países de la región centroamericana y caribeña.

La actividad comercial de Yucatán se consolidó alrededor de Mérida desde el siglo XIX, principalmente a partir del intercambio que se mantenía con el sureste de los Estados Unidos (principalmente con la ciudad y puerto de Nueva Orleans) y Cuba, a través de La Habana. Posteriormente, la actividad comercial, se fortaleció con un elemento de inmigración que cobró inusitada importancia unas décadas después. A principios del siglo XX, específicamente en la primera década de ese siglo, Yucatán, y particularmente Mérida, recibieron la primera de las inmigraciones de libaneses que se dedicarían al comercio, de telas en un inicio para después incursionar en abarrotes, servicios y unas generaciones después, liderando los diversos sectores de la actividad económica estatal, incluyendo los servicios y el turismo.

Pero, simultáneamente, y a pesar de su liderazgo regional, la actividad manufacturera de Yucatán nunca estuvo a la altura de las ciudades que comenzaron a despuntar en ese aspecto desde la etapa posrevolucionaria de nuestro país. Esto debido a varios factores, entre otros, que Yucatán se orientó, desde mediados del siglo XIX, a una actividad de monocultivo como fue el henequén, cultivo que permitió desarrollar una incipiente industria de transformación a partir del procesamiento de la hoja de henequén para obtener la fibra que permitiría el posicionamiento de Yucatán en el panorama mundial como el primer productor y exportador mundial de dicha fibra y la acumulación de enormes fortunas de hacendados e industriales cordeleros, que se reflejó en la magnificencia de construcciones señoriales de estilo y arquitectura afrancesada, que fueron construidas en el Paseo de Montejo y en otras avenidas importantes de Mérida.

Como señala Canto (2001), en la década de 1870 la demanda internacional de fibra de henequén se elevó a un nivel sin precedente a raíz de la mecanización de la agricultura en Estados Unidos. Un industrial estadounidense, Cyrus McCormick, había inventado la

engavilladora de cereales que originalmente operaba con alambre para atar las cosechas, pero al alimentar a los animales, restos del metal solían provocarle daños, por lo que el alambre fue sustituido con cordel de henequén, el llamado *binder twine*, inocuo para el ganado e inmune al ataque de los insectos.

Yucatán ya exportaba fibra de henequén en pequeña escala, pero aún prevalecía la agricultura maicera y la ganadería, actividades principales de las haciendas existentes entonces. Un dato interesante es que antes del auge henequenero el estado era autosuficiente en ambos rubros e incluso exportaba carne salada y cuero; la paulatina conversión de las haciendas ganaderas y maiceras en henequeneras, consumada en la segunda mitad del siglo XIX, hizo perder esa autosuficiencia, que en el caso del maíz no ha vuelto a recuperarse.

La demanda internacional del henequén impulsó la mecanización del proceso de desfibración, a la que contribuyeron algunos inventos de industriales yucatecos, como la “rueda Solís”, que incrementó la desfibración a mil pencas por hora. La introducción de máquinas de vapor dotó a la industria henequenera de la fuerza motriz necesaria para la producción en gran escala; la primera fue importada en 1861 por el banquero y hacendado Eusebio Escalante y para 1892 ya había mil 300 máquinas de vapor en la península.

En Yucatán no había capital para financiar la expansión henequera, pero eso no fue mayor problema para convertir al estado en un enclave exportador de fibra de henequén. Banqueros de Nueva York –los hermanos Thebaud- facilitaron los capitales frescos que requerían los hacendados-empresarios yucatecos. Así, mercado asegurado, tecnología que convirtió a Yucatán en menos de treinta años en uno de los estados más ricos de la República. De 113 mil pacas producidas en 1880, con valor de un millón 778 mil pesos, se llegó al máximo histórico de un millón 191 mil pacas en 1916, si bien el valor máximo de la producción se alcanzó dos años después, en 1918, cuando fue de 91 millones de pesos. (Canto, op. cit.)

A finales del Porfiriato había en Yucatán unas mil haciendas henequeneras en producción, de las cuales alrededor de 850 contaban con desfibradoras y empacadoras; la superficie cultivada con el agave sumaba unas 300 mil hectáreas. La mano de obra, peones mayas acasillados, trabajaba en condiciones de semiesclavitud que se perpetuaban junto con deudas impagables. El auge henequenero prohió una activa burguesía agroindustrial constituida por unas 300 a 400 familias, de las cuales entre 20 y 30 concentraban la mitad de la producción y eran dueños o socios de las dos únicas casas exportadoras. Estas 20 ó 30 familias constituyeron la famosa “casta divina”, apodo que ellas mismas hicieron suyo.

Para el resto de la economía el auge henequenero dejó una herencia que podemos resumir en dos aspectos: los gobernantes porfiristas desalentaron con fuertes impuestos la inversión en otras ramas de la agricultura y de la industria, induciendo la canalización del capital y de los excedentes a la ampliación de la agroindustria henequenera. Uno de los más conspicuos gobernantes porfiristas, Olegario Molina, fue también el más grande propietario henequenero y dueño de la principal casa exportadora. La burguesía henequenera no sólo concentraba el poder económico sino también el político, y éste era utilizado para favorecer la monoproducción.

El otro aspecto, acaso menos tangible pero con una influencia que perduró más allá del auge, fue la predilección por el consumo suntuario de la burguesía henequenera. Como se ha dicho, antes del auge había pocos ricos en Yucatán. En un informe del gobierno federal elaborado en 1878 se señala, respecto de Yucatán, que no hay grandes fortunas en esta parte del país, donde “sólo tres individuos poseen más de 200 mil pesos”. Tan sólo dos décadas más tarde había unas 400 familias con bastante más de 200 mil pesos (si bien muchas de ellas endeudadas con la banca neoyorquina), si se considera que únicamente el costo de poner una hacienda en producción se calculaba en 150 mil pesos. Como todo nuevo rico que se precie de serlo, la burguesía henequenera yucateca desarrolló hábitos de consumo suntuario que dieron lugar a palacetes en Mérida (todavía

quedan algunos, convertidos en bancos y oficinas, en el Paseo de Montejo y Avenida Colón); frecuentes viajes y estancias en Europa y tiendas que importaban del viejo continente los más refinados bienes de consumo. A diferencia de la clásica burguesía anglosajona, identificada con la austeridad y el ahorro, los hacendados henequeneros inauguraron una vida de lujo y fasto cuya influencia se deja sentir hasta ahora.

El aliento a la monoproducción y la predilección por el consumo cancelaron las posibilidades de una temprana diversificación industrial, en principio posible gracias al abultado excedente henequenero; la escasa industria local se limitó a la producción de bienes de consumo inmediato: cerveza, refrescos, tabaco, panadería, principalmente, estructura que básicamente existe hasta la fecha. Una vez terminado el auge exportador, otra industria derivada del henequén, la cordelera, alentada ahora por lo gobiernos posrevolucionarios, concentró los excedentes y los capitales que así se alejaron, una vez más de la diversificación industrial. La herencia del henequén para la industria y para el conjunto de la economía de la entidad no fue algo envidiable.

El auge de las cordelerías fue, como medio siglo antes lo había sido el auge de las haciendas exportadoras, un lastre para el desarrollo de los demás sectores productivos de la economía yucateca; así como los gobernadores porfiristas alentaron la reinversión de utilidades en la agroindustria henequenera, a la que percibían como la más dinámica y prometedor de la economía, los gobernadores revolucionarios, comprometidos con el Gran Ejido y Henequeneros de Yucatán alentaron a la industria cordelera que era, cada vez más, el principal cliente y consumidor de la fibra. El nuevo estrato empresarial que surgió alrededor de Henequeneros y a las cordelerías era, también, el más dinámico de la economía estatal. Como se ha mencionado, desde finales del siglo pasado existía una industria en Yucatán fundamentalmente dedicada a la producción de bienes de consumo inmediato aunque también había una industria de consideración dedicada a producir partes y refacciones para la industria henequenera; después de la segunda guerra mundial comenzó a desarrollarse la ganadería bovina en oriente del estado, sin embargo, la actividad económica en general se mantenía estrechamente ligada al henequén y, en particular, la actividad industrial seguía concentrada en las cordelerías. Esto empezó a cambiar a partir de 1964.

En 1984 los gobiernos estatal y federal anunciaron conjuntamente el programa de Reordenación de la Zona Henequenera y Desarrollo Integral de Yucatán, que reconocía abiertamente que el henequén, actividad declinante, ya no podía fungir como palanca del desarrollo de Yucatán y proponía como alternativa el desarrollo integral, especialmente la expansión selectiva de la industria. El programa se proponía, por un lado, reordenar la actividad agroindustrial y, por otro, impulsar la actividad económica general de Yucatán mediante una adecuada vinculación con el desarrollo regional, nacional y las oportunidades del mercado interno. El programa contemplaba las siguientes líneas de acción:

1. Impulsivo vigoroso al desarrollo industrial para inducir una nueva dinámica de crecimiento, con facilidades a los inversionistas, fomento de la industria maquiladora y, en general, aplicación de la infraestructura de apoyo al sector.
2. Diversificación de las actividades agropecuarias dentro y fuera de la zona henequenera.
3. Promoción intensiva de las actividades pesqueras.
4. Fomento al desarrollo turístico de la zona maya y el turismo social.
5. Desarrollo de las comunicaciones y transportes.
6. Fortalecimiento del comercio y el abasto.
7. Fomento educativo.
8. Fortalecimiento de la salud y seguridad social.
9. Nuevos estímulos al desarrollo urbano y la vivienda.
10. Prevención y control de la contaminación.
11. Trabajo y previsión social.

Al concentrar las inversiones originalmente privadas y después gubernamentales, la monoproducción henequenera inhibió en el desarrollo de la industria manufacturera en Yucatán salvo, precisamente, la directamente vinculada con el henequén, más algunos rubros de bienes de consumo no duradero, principalmente alimentos y bebidas. Como se señaló anteriormente, en la segunda mitad de la década del sesenta se inicia un proceso de diversificación industrial que incluyó no solamente bienes de consumo inmediato sino también algunos intermedios (cemento, acero.).

Desde su nacimiento, en la segunda mitad del siglo XIX, la gran industria henequenera empleó maquinaria diseñada y construida en Yucatán. Las desfibradoras de henequén fueron un invento básicamente yucateco, cuyo paulatino perfeccionamiento se logró con innovaciones locales. Ya en 1830 un inventor nativo, Basilio Ramírez, construyó una desfibradora eficaz que incluso motivó la creación de la “Compañía para Cultivo y Beneficio del Henequén”; la máquina finalmente fracasó, pero quedó como acicate para nuevos experimentos. En 1852 el Congreso del Estado estableció un premio para quien inventara la máquina de raspar henequén que, en otras innovaciones, dio lugar a los inventos de la Rueda Solís y la Rueda Vencedora.

A finales del siglo XIX existía en Yucatán una modesta industria de bienes de capital dedicada a la producción de máquinas desfibradoras, planchas henequeneras y partes y refacciones para esa maquinaria. Los talleres y fundiciones no sólo fueron capaces de producir piezas para las desfibradoras y los motores que anteriormente se importaban sino que incluso mejoraron los diseños. Esta industria de bienes de capital sobrevivió a la expropiación de las haciendas henequeneras y de hecho se hizo más necesaria conforme los equipos se hacían más viejos por la falta de inversiones y desarrollo tecnológicos. Las viejas desfibradoras se siguieron usando a gran escala hasta que el complejo Cordemex introdujo, en la segunda mitad de los años sesenta, modernas desfibradoras y maquinaria nueva para la industrialización del agave; ese fue el fin de la industria de bienes de capital ligada al henequén.

En contraste con la pronunciada baja participación en el PIB estatal del sector de bienes de capital y de consumo duradero, asociada a la desindustrialización henequenera, el sector de bienes de consumo no duradero tuvo a partir de 1965 un proceso de expansión basado en el capital privado, profundizado así la tendencia histórica de la industria manufacturera yucateca, orientada desde su surgimiento, a finales del siglo pasado a la producción de bienes de consumo inmediato. Desde la segunda mitad de los años sesenta y hasta el arribo de las maquiladoras, las ramas de crecimiento más dinámico fueron las cinco siguientes: textiles (fibras blandas), manufacturas de productos alimenticios, elaboración de bebidas, producción de madera y muebles y fabricación de calzado.

La economía manufacturera yucateca gravitó alrededor del denominado “oro verde”, hasta que el surgimiento de las fibras sintéticas posteriormente a la perla Segunda Guerra Mundial, inició, junto con el cultivo del henequén (sisal) en otras partes del mundo, como Tanzania y Brasil, un declive paulatino de la importancia del henequén en general, y yucateco en particular, que se reflejó en la caída de los precios internacionales de la fibra y sus derivados. La intervención del estado a partir de la paraestatal Cordemex no pudo evitar la debacle total de la actividad, que se manifestó en el cierre de la paraestatal, hasta ese momento la compradora más importante de henequén en el estado, en 1991, ocasionando un desempleo importante de campesinos dedicados al cultivo del henequén, así como la pérdida de trabajos de obreros cordeleros.

Sin embargo, diez años antes, en 1981, llegó de manera aislada una empresa norteamericana denominada Ormex, dedicada al ensamble de braquets dentales hacia el mercado norteamericano, la cual se constituyó en la primera maquiladora en funcionar en Yucatán. Por la naturaleza de sus actividades, desde un principio contrató principalmente a obreras, debido a lo delicado y cuidadoso del proceso de ensamble, lo que a la postre se convertiría en una de las principales características de la industria maquiladora del estado, es decir, el empleo mayoritario de mujeres. A partir de la llegada de Ormex, el gobierno del Estado inició, desde la primera mitad de los años ochenta un esfuerzo

promocional para ofertar Yucatán como un destino adecuado para recibir inversión vía maquiladora, lo cual dio sus primeros frutos en 1986, con la llegada de las primeras cuatro plantas maquiladoras derivadas de dicha promoción. Paulatinamente, a medida que avanzaban los años ochenta Yucatán comenzó a recibir un número mayor de estos establecimientos, donde las condiciones de trabajo se basaban en la utilización intensiva de la mano de obra, compensada con salarios bastante más bajos que en algunos otros mercados, lo que, junto con la cercanía geográfica al sur sureste de los Estados Unidos posiciona a Yucatán como un destino ideal para recibir maquila. A partir de la firma del tratado de libre comercio en 1992, y de su puesta en marcha en 1994, la inversión en dicha actividad fue creciente en el Estado hasta alcanzar un máximo en 2001 en cuanto a número de establecimientos y empleos generados; de dicha caída, provocada por una recesión temporal en los Estados Unidos en dicho año, la industria maquiladora en Yucatán no ha podido desarrollarse.

Simultáneamente, la actividad manufacturera no maquiladora mantuvo su ritmo poco dinámico de crecimiento, caracterizado por un número importante de establecimientos dedicados a la rama de la confección y del vestido, y un número importante de micro y pequeñas empresas del ramo alimenticio caracterizadas por un desarrollo casi artesanal de sus actividades productivas. Salvo unas cuantas empresas que pueden considerarse en las categorías de grandes establecimientos, tales como la empresa galletera donde, las empresas refresqueras, las empresas de grupo industrial Xacur y la empresa Kekén, el universo manufacturero de Yucatán se caracteriza por estar conformada por establecimientos de poca presencia en sus respectivos mercados. A eso habría que agregar algunos intentos fallidos de consolidar empresas en diversos ámbitos, principalmente de la rama alimenticia, tales como la fábrica de productos cárnicos Hamshir o Las Margaritas, además de una presencia prácticamente nula de empresas como IASSA o Noreña, dos de las pocas empresas del ramo alimenticio que enviaban productos a otras regiones del país. Por lo que se refiere a la producción Láctea, prácticamente el procesamiento de leche y derivados ha desaparecido, a partir del cierre de la empresa Peregrina.

Uno de los problemas más graves que afronta la industria manufacturera yucateca es la inadecuada imagen de marca de sus productos así como la dificultad para poder acceder a tipos preferenciales de crédito para poder emprender proyectos de reestructuración en diversos aspectos. Por lo demás, el sector manufacturero yucateco no ha logrado desarrollar una actividad que pueda servir verdaderamente de detonador para el establecimiento de un verdadero corredor industrial, en el cual pudieran estar ubicadas empresas de diversos giros y cuando menos, de mediano tamaño en adelante. Estas empresas serían las que podrían iniciar un proceso de efecto multiplicador en el estado en función de la posibilidad de desarrollar alrededor de ellas abastecimiento y proveeduría lo cual redundaría en el tan esperado efecto multiplicador que dicha inversión podría generar.

División De Los Municipios

Para los fines del trabajo tomaremos un grupo de municipios en los cuales pueda ser más factible tratar de invertir y volverlos las cabeceras de las regiones que este proyecto intenta realizar; asimismo estos municipios serán a los que se les aplique la encuesta con el objetivo de extraer información primaria que nos permita diseñar adecuadamente la propuesta.

Los municipios los seleccionaremos tomando la información sobre el nivel de urbanización que se tiene, es decir, únicamente tomaremos a los municipios que son considerados urbanos, esta información ha sido extraída del Consejo Nacional de población (CONAPO) esto debido a que las propias teorías del desarrollo local señalan que la inversión debe orientarse a municipios, de preferencia urbanos, que tengan las condiciones mínimas adecuadas para ser susceptibles de recibir inversión con resultados

más adecuados que otros municipios que no tengan estas características. Después de esto haremos contratos con los municipios considerados rurales y también de las medias de todas las variables a analizar. La tabla 1 muestra los municipios a considerar como posibles en los cuales se puedan aplicar políticas de desarrollo industrial.

Es importante señalar que la capital del estado, es decir, Mérida, no se considera en ningún grupo, dado que tendría que ubicarse en el grupo de municipios urbanos, asimismo es en Mérida donde se concentra toda la actividad industrial que genera el estado, sin embargo, lo que este trabajo busca es justamente una descentralización al menos de la actividad industrial.

Tabla 1
Municipios considerados urbanos

Umán	Izamal
Ticul	Tixkokob
Valladolid	Maxcanú
Motul	Halachó
Kanasín	Acanceh
Tizimín	Tecoh
Tekax	Oxkutzcab
Progreso	Peto
Hunucmá	Chemax
Tekit	

Las variables que se consideraron las más importantes fueron la educación, vivienda y

nivel de ocupación, lo importante aquí será contrastar a los tres grupos, el objetivo es corroborar que el grupo de municipios que se ha escogido para aplicar las entrevistas a sus autoridades municipales y además alguna política de desarrollo, tiene los mejores niveles en todas las variables.

Educación.

La primera variable de educación que se analizó fue el analfabetismo; resulta interesante conocer esta variable porque generalmente el analfabetismo está muy ligado con condiciones de precariedad y pobreza, así como de falta de servicios. Los municipios urbanos tienen una media más baja en este indicador, lo cual es simplemente un reflejo de que los municipios urbanos poseen más servicios, como la educación, que es un importante factor componente del capital humano.

Las siguientes variables que se consideraron en cuanto a Educación fueron el porcentaje de la población entre 15 y 24 años que tiene una escolaridad superior o equivalente a la secundaria terminada, la proporción de jóvenes de 15 a 24 años de edad que asiste a la escuela, siendo que esta variable resulta interesante porque permite apreciar qué proporción de los jóvenes, que es el sector de la población más importante para formar capital humano que pueda integrarse adecuadamente a la actividad laboral o ser generadores de inversión, asiste a la escuela para formarse.

La siguiente variable a considerar es el número de servicios educativos, en los niveles de preescolar, primaria, secundaria y bachillerato. Resulta importante conocer este comportamiento porque esto da una idea de las oportunidades que tiene la población para acudir a algún plantel educativo. Los municipios urbanos tienen mayores oportunidades de generar capital humano, dado que tiene mayores servicios públicos.

La siguiente variable a considerar es la proporción de la población que no habla español, esta variable resulta muy interesante porque puede dar una idea muy confiable del grado de atraso y marginación en el grupo, lo que es lo mismo en los municipios.

En lo que se refiere al rubro educación, en todas las variables que se analizaron los municipios urbanos presentaron mejores niveles en cuanto a los indicadores positivos y menor nivel en cuanto a indicadores negativos (analfabetismo, etc.) por lo en ese sentido son más adecuados para intentar aplicar políticas de desarrollo industrial.

Vivienda

Este rubro es interesante porque permite indagar en qué circunstancias, en este caso de pobreza, se vive en los municipios, y puede dar una idea de la diferencia de condiciones de vida de acuerdo con el grado de urbanización del mismo.

La primera variable de este rubro a analizar es el porcentaje de habitantes de la población que habita en casas de lámina de cartón. La siguiente variable es la proporción de los habitantes que habita en una vivienda que tiene servicio de drenaje, de igual forma resulta interesante conocer sobre esta situación porque las condiciones de vida en el hogar son muy representativas de los niveles generales de bienestar, tanto como la salubridad de los hogares. La siguiente variable es la proporción de los habitantes que habita en vivienda en las cuales no hay hacinamiento, esta variable nos da una idea sobre la calidad de vida en la vivienda,

En cuanto al rubro de vivienda, en las tres variables mostradas, los municipios urbanizados tuvieron nuevamente mejores valores positivos y menores niveles negativos en cuanto a los indicadores lo que confirma que este grupo es el adecuado para los fines de este proyecto.

Nivel de ocupación.

En este rubro se conocerá sobre la situación del empleo en los grupos, esto dará una visión principalmente sobre el nivel de ocupación y en qué sector se da. La primera variable es el empleo en el sector primario, aquí se tomará el porcentaje de la población que trabaja en el sector primario. El grupo de municipios urbanizados presenta, obviamente, el nivel más bajo en este aspecto.

La siguiente variable es el porcentaje de la población que se encuentra laborando en el sector secundario. Los municipios urbanos presentan un mejor nivel en cuanto a esta variable esto quiere decir, que sí es factible tratar de generar industria en estos municipios pues la población está más dedicada al sector secundario, es decir, el de la transformación, desde luego que los municipios rurales muestran un menor nivel en cuanto a esta variable.

La siguiente variable es el empleo en el sector terciario. Los municipios urbanos presentan un mejor nivel con relación a este indicador, por lo que su población trabaja tanto en el sector terciario como secundario, lo cual es bastante factible para los propósitos de este estudio. Los municipios rurales muestran el nivel más bajo en este indicador, debido a que se relacionan intensamente ambos aspectos, y por el hecho de rurales, con el nivel de ocupación más alto de su población en el sector primario que es su actividad principal.

La siguiente variable en este rubro es el total de la población económicamente activa que tiene alguna actividad, esto nos indica la situación tanto de empleo potencial como de desempleo. Como indica la teoría es mejor intentar generar desarrollo en una zona con menos niveles negativos de empleo, ya que de esta manera se parte de una base. En el caso de Yucatán, los municipios urbanizados presentan mejores niveles de empleo, lo cual es un indicativo de que la actividad agrícola, la principal fuente de ocupación en los municipios rurales del estado, se encuentra con problemas.

Por último, la siguiente variable es la población que gana entre 1 y 2 salarios mínimos, para el estado de Yucatán se acepta que la mayoría de la población gana entre estos dos salarios. Al estar concentrada una mayor cantidad de población en los municipios urbanos se observa, por lo tanto, una concentración en cantidad absoluta muy alta,

adicionalmente a que en los municipios urbanos hay una cantidad importante de población que incluso gana por debajo de un salario mínimo, por lo que, en el caso de los municipios urbanos, se confirma de manera significativa esta tendencia a ubicar el salario promedio en el rango de entre 1 y 2 salarios mínimos.

Toda la información anterior indica que los municipios urbanos, que se toman como de interés en este proyecto, son adecuados para poder aplicar políticas de desarrollo industrial, este grupo de municipios mostró mejores niveles en todas las variables que se consideraron, por tal razón, solo queda poder constatar lo anteriormente dicho, en entrevistas aplicables a los representantes municipales.

Ahora bien, de ese grupo de municipios urbanos, se seleccionaron 5 municipios, los cuales, de acuerdo con esta propuesta, fungirán como las cabeceras geográficas de las sub regiones del estado y fueron a éstos en los que se aplicó una entrevista a la autoridad municipal con el objetivo de recabar información primaria que pueda servir para poder estructurar una política pública de agroindustria de tal forma que el municipio participe en la misma a través de la misma y que la política tome en cuenta las condiciones reales del municipio como las potencialidades de la subregión. Además, es importante señalar que se tomaron solamente 5 municipios para que pueda darse un verdadero efecto de atención y de generación a fondo de condiciones de política adecuadas, en vez de tomar más municipios y no tener las condiciones de recursos para generar verdaderos apoyos y condiciones de infraestructura y de atracción en los municipios.

Los municipios que se consideran más adecuados para aplicar en ellos políticas de desarrollo en agroindustria son los siguientes: Izamal, Motul, Progreso, Tizimín y Ticul. Se realizó la entrevista a los presidentes municipales, la cual confirmó, en cada caso, que la elección fue acertada en función de las condiciones de los mismos. Además, de acuerdo con la teoría de la localización, la idea es generar sub polos de desarrollo agroindustrial que estén relativamente dispersos en la geografía de la entidad, pero que al mismo tiempo posean condiciones adecuadas para dar resultados adecuados con relación a una política pública tendiente a estimular la recepción de actividad empresarial agrícola y agroindustrial, que genere empleos y permita un efecto multiplicador a través de cadenas productivas, además de aprovechar las condiciones de infraestructura existentes y las que podrían generarse posteriormente. Sin embargo, cabe señalar que a pesar de que pueda parecer que existe una cierta cercanía geográfica entre Izamal y Motul, por un lado, y entre Progreso y Mérida, por otro, se consideran factibles éstos porque tampoco se puede dejar de considerar que tanto Progreso como Motul, los dos municipios de los cinco contemplados más cercanos a Mérida, parte de su nivel de desarrollo en servicios educativos, y en servicios en general, así como actividad comercial, etc., se deben en parte a esa misma cercanía con la capital. De hecho, su ubicación geográfica puede servir para generar municipios satélite de Mérida, pero desarrollándose en ellos la actividad manufacturera, pensando a futuro, guardada toda proporción, con lo que sucede en la zona metropolitana de la ciudad de México, donde toda la mayor parte de la actividad industrial se da en municipios del Estado de México, cercanos al D.F. Además, con Tizimín, la segunda ciudad más grande en el estado después de Mérida, y al mismo tiempo siendo el municipio territorialmente más grande del estado, con muy buenas tierras para la agricultura, se equilibra mucho geográficamente la propuesta. Lo mismo sucedería con Ticul, situado en el sur de la entidad, con muy buenas condiciones para agricultura, con servicios, con comercio y con las condiciones para desarrollar agroindustria, de tal suerte que en una primera etapa se pueda trabajar adecuadamente con estos 5 municipios, a los que podrían agregarse 2 o hasta 3, para generar corredores de actividad agroindustrial (Ticul-Tekax, Tizimín-Valladolid), para generar un circuito de ciudades que generen actividad económica y empleo en agroindustria y se conviertan en nuevos polos de desarrollo, que frene la migración y mejoren las condiciones de vida de sus propios habitantes y de habitantes de municipios cercanos a ellos y contribuyan de manera fuerte a frenar la migración a Mérida

procedente del interior del estado, o a frenar la migración ilegal yucateca hacia los Estados Unidos o hacia Cancún y la Riviera Maya. Generar un sistema de ciudades tal como el caso del estado de Guanajuato, donde la actividad económica, comercial, industrial y de servicios no recae en la ciudad capital o en una sola ciudad masivamente, como aquí, sino que se distribuye en la geografía del estado a través de León (industria manufacturera, comercio, servicios), Celaya e Irapuato (actividad agrícola y agroindustrial), Salamanca (industria energética), Guanajuato (servicios educativos, servicios gubernamentales), San Miguel de Allende (servicios turísticos), etc., con áreas geográficas cercanas sobre todo a Celaya e Irapuato generando actividad agrícola también, la cual se procesa en dichas ciudades.

Conclusión.

Consideramos que las posibilidades de Yucatán son bastante buenas para iniciar este despegue de ciudades en su interior. La información brindada por los presidentes municipales, en vía de procesamiento, es halagüeña en cuanto a sus posibilidades reales y condiciones actuales, de tal suerte que de seguir trabajando ya sobre la estructuración de políticas que involucren infraestructura de comunicaciones, de producción agrícola y agroindustrial, capital local, nacional y extranjero para invertir en producción agrícola y agroindustrial, generación de capital humano adecuado para dichas actividades, utilización al máximo de la infraestructura ya existente en comunicaciones (Puerto de Altura de Progreso, Aeropuerto Internacional de Mérida), servicios y condiciones productivas (energía eléctrica, agua potable, etc.), y generando condiciones atractivas para invertir en dichas actividades, podrá generarse actividad económica, vía agrícola y agroindustria, interesante e importante fuera de Mérida, la cual a su vez, como actividad generadora primaria, desencadenará actividad económica secundaria o derivada en comercio y servicios, las cuales sean coadyuvantes de las dos primeras. Las condiciones positivas existen, sólo hace falta incorporarlas de manera coherente en una política pública integral, que incorpore la visión e intereses de todos los agentes económicos y sociales involucrados, para lograr un compromiso y una visión conjunta hacia el mismo objetivo.

Bibliografía

Canto Sáenz, Rodolfo (2000), *Del henequén a las maquiladoras. La política industrial de Yucatán*, México, INAP.

Consejo Nacional de Población (CONAPO), *Documentos diversos*, México.

Cortez Yaazchila, Héctor (2004), *Teorías sobre el Desarrollo Económico, Regional y Espacial*, Perú.

Vázquez Barquero, Antonio (2005), *Sobre el Desarrollo Local*. España, Alianza.

Polèse, Mario (1968), *Desarrollo Regional y Urbano*, Canadá, Universidad de Montreal.

Ortega Blake, Rodolfo (1989), *Planificación Económica*, México, Trillas.